

ECONOMIA SOLIDÁRIA

VOLUME 2

ÍNDICE

A RECENTE RESSURREIÇÃO DA ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL.....	4
1. Breve introdução conceitual.....	4
1.1. O que é?.....	4
1.2. A inserção econômica e política da economia solidária	5
2. A economia solidária no Brasil de hoje	7
2.1. Autogestão a partir da falência ou crise de empresas - a Anteag	7
2.2. A Unisol, uma iniciativa de sindicatos operários.....	10
2.3. Um estudo de caso: a metamorfose da Conforja	13
2.4. Autogestão a partir da Reforma Agrária - o MST	19
3. Estudos de caso: assentamentos de reforma agrária no Paraná	22
3.1. Abapan.....	22
3.2. Novo Paraíso.....	23
3.3. Santa Maria.....	26
3.4. Conclusões.....	27
4. Autogestão como arma na luta contra a pobreza - caritas, ação da cidadania e incubadoras de cooperativas.	28
4.1. A Cáritas.....	29
4.2. A Ação pela Cidadania Contra a Miséria e pela Vida.....	31
4.3. Incubadoras de Cooperativas.....	33
5. Os sindicatos assumem a economia solidária	35
6. Conclusões	36
Referências Bibliográficas	37
AS COOPERATIVAS E A EMANCIPAÇÃO DOS MARGINALIZADOS: ESTUDOS DE CASO DE DUAS CIDADES NA ÍNDIA	39
Introdução.....	39
1. As Cooperativas e os trabalhadores marginalizados	40
2. Os colectores de lixo em Ahmedabad	42
2.1. Sindicalizar os colectores de lixo.....	43
2.2. A formação de cooperativas.....	44
2.3. Recuperar o respeito próprio.....	45
3. As cooperativas de trabalhadores em Calcutá.....	46
3.1. A cooperativa de construção naval	47
3.2. A cooperativa tipográfica.....	50
3.3. Cabos e condutores de alumínio.....	51
3.4. A cooperativa de maquinaria de arame.....	53
4. Conclusão: as cooperativas e a emancipação social.....	58
4.1. O apoio dos sindicatos	58
4.2. O funcionamento democrático.....	59
4.3. O papel do Estado.....	60
Referências Bibliográficas	61
COMUNIDADE, PROPRIEDADE E GARANTIAS NA ÁFRICA DO SUL RURAL: OPORTUNIDADES EMANCIPATÓRIAS OU ESTRATÉGIAS DE SOBREVIVÊNCIA MARGINALIZADAS?.....	63
Introdução.....	63

1. A opressão da pobreza estrutural	64
2. Desenvolvimento, propriedade e formas alternativas para a posse da terra	65
3. Reforma da posse e a criação de um espaço institucional contestado.....	67
4. A Lei sobre a Associação de Propriedade Comunitária (CPA)	70
5. Governando os comuns da comunidade: constituições das CPA e controle da terra	72
6. Promessas e perigos	79
Apêndice: CPAs registadas com data de registo (citadas no texto pelo número).....	79
Referências Bibliográficas	80
À PROCURA DE ALTERNATIVAS ECONÔMICAS EM TEMPOS DE GLOBALIZAÇÃO: O CASO DAS COOPERATIVAS DE RECICLADORES DE LIXO NA COLÔMBIA	83
1. Globalização, desigualdade e exclusão	83
1.1. As cooperativas de trabalhadores no contexto da globalização.....	85
1.2. Plano e metodologia de estudo	88
2. De «descartáveis» a empresários solidários: a luta dos recicladores de lixo na Colômbia.....	89
2.1. O mercado da reciclagem	89
2.2. Os recicladores	91
2.3. Os dois problemas fulcrais	92
2.4. As cooperativas de recicladores.....	93
2.5. O balanço social das cooperativas.....	98
2.6. O balanço económico das cooperativas.....	102
2.7. Podem sobreviver as cooperativas?	103
3. Conclusões	105
Referências Bibliográficas	107
ECONOMIA SOCIAL E ECONOMIA SOLIDÁRIA: ÁLIBI OU ALTERNATIVA AO NEOLIBERALISMO?	111
Primeiras teorias e experiências.....	111
No interesse mútuo dos associados	112
Desenvolvimento, educação e formação	112
A era da liberalização	112
Nasce a economia solidária	113
Cooperativas de solidariedade social	113
Um dos "carros-chefes" da economia.....	114
O conceito de interesse geral	114
O dossiê da unificação europeia.....	115
Uma "boa ação" humanitária?	115
Relações complexas com a esquerda	116

A RECENTE RESSURREIÇÃO DA ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL¹

Paul Singer

1. Breve introdução conceitual

1.1. O que é?

A economia solidária foi inventada por operários, nos primórdios do capitalismo industrial, como resposta à pobreza e ao desemprego resultantes da difusão «desregulamentada» das máquinas-ferramenta e do motor a vapor, no início do século XIX. As cooperativas eram tentativas por parte de trabalhadores de recuperar trabalho e autonomia econômica, aproveitando as novas forças produtivas. Sua estruturação obedecia aos valores básicos do movimento operário de igualdade e democracia, sintetizados na ideologia do socialismo. A primeira grande vaga do cooperativismo de produção foi contemporânea, na Grã Bretanha, da expansão dos sindicatos e da luta pelo sufrágio universal.

A empresa solidária nega a separação entre trabalho e posse dos meios de produção, que é reconhecidamente a base do capitalismo. A empresa capitalista pertence aos investidores, aos que forneceram o dinheiro para adquirir os meios de produção e é por isso que sua única finalidade é dar lucro a eles, o maior lucro possível em relação ao capital investido. O poder de mando, na empresa capitalista, está concentrado totalmente (ao menos em termos ideais) nas mãos dos capitalistas ou dos gerentes por eles contratados.

O capital da empresa solidária é possuído pelos que nela trabalham e apenas por eles. Trabalho e capital estão fundidos porque todos os que trabalham são proprietários da empresa e não há proprietários que não trabalhem na empresa. E a propriedade da empresa é dividida por igual entre todos os trabalhadores, para que todos tenham o mesmo poder de decisão sobre ela. Empresas solidárias são, em geral, administradas por sócios eleitos para a função e que se pautam pelas diretrizes aprovadas em assembleias gerais ou, quando a empresa é grande demais, em conselhos de delegados eleitos por todos os trabalhadores.

A empresa solidária é basicamente de trabalhadores, que apenas secundariamente são seus proprietários. Por isso, sua finalidade básica não é maximizar lucro mas a quantidade e a qualidade do trabalho. Na realidade, na empresa solidária não há lucro porque nenhuma parte de sua receita é distribuída em proporção às cotas de capital. Ela pode tomar empréstimos dos próprios sócios ou de terceiros e procura pagar os menores juros do mercado aos credores (internos ou externos).

O excedente anual - chamado «sobras» nas cooperativas - tem a sua destinação decidida pelos trabalhadores. Uma parte, em geral, destina-se ao reinvestimento e pode ser colocada num fundo «indivisível», que não pertence aos sócios

¹ Texto não editado.

individualmente mas apenas ao coletivo deles. Outra parte, também reinvestida, pode acrescer o valor das cotas dos sócios, que têm o direito de sacá-las quando se retiram da empresa. O restante das sobras é em geral destinado a um fundo de educação, a outros fundos «sociais» (de cultura, de saúde, etc.) e eventualmente à repartição entre os sócios, por critérios aprovados por eles. Portanto, o capital da empresa solidária não é remunerado, sob qualquer pretexto, e por isso não há «lucro» pois este é tanto jurídica como economicamente o rendimento proporcionado pelo investimento de capital.

A cooperativa de produção é a modalidade básica da economia solidária e as relações sociais de produção que a definem são as delineadas acima. Outra é a cooperativa de comercialização, composta por produtores autônomos, individuais ou familiares (camponeses, taxistas, profissionais liberais, artesãos, etc.) que fazem suas compras em comum e, quando cabe, também suas vendas. Sendo a produção individual, o ganho também é e as sobras das operações comerciais são em geral distribuídas entre os cooperadores em proporção ao montante comprado e vendido por cada um através da cooperativa.

Outra modalidade de empresa solidária é a cooperativa de consumo, que é possuída pelos que consomem seus produtos ou serviços. A finalidade dela é proporcionar a máxima satisfação ao menor custo aos cooperadores. Mas, para ser empresa solidária, não pode haver separação entre trabalho e capital. Muitas cooperativas de consumo empregam trabalho assalariado, o que enseja lutas de classe em seu interior. Por isso *não* fazem parte da economia solidária. Só pertencem a ela as cooperativas de consumo que tornam seus trabalhadores membros plenos. Alguns a denominam por isso de cooperativas mistas.

O mesmo se aplica às cooperativas de crédito. Estas são empresas de intermediação financeira possuídas pelos depositantes. Para que sejam solidárias, é preciso que os trabalhadores que as operam profissionalmente sejam sócios delas. As cooperativas de crédito comunitárias, formadas por moradores da mesma cidade ou membros do mesmo sindicato, etc. aplicam os depósitos em empréstimos pessoais aos cooperadores. Isso se chama crédito rotativo e resgata gente pobre das garras da agiotagem, já que os bancos comerciais estão quase sempre fechados para ela. As empresas solidárias tendem a se federar, formando associações locais, regionais, nacionais e internacionais. O que impulsiona esta tendência é o mesmo conjunto de fatores que produz a centralização dos capitais em grandes empresas multinacionais e conglomerados: os ganhos de escala que permitem reduzir custos; a necessidade de juntar recursos para desenvolver nova tecnologia e difundir a melhor tecnologia, além de outros empreendimentos de alto custo e alto risco.

1.2. A inserção econômica e política da economia solidária

Muitas empresas que nasceram como solidárias acabam por se adaptar ao capitalismo e por isso deixam de ser solidárias. O caso mais notório foi o das cooperativas de consumo, que alcançaram grande importância na Europa, e que optaram por assalariar

os seus trabalhadores e administradores. Esta decisão provocou viva resistência por parte dos cooperadores mais antigos. O conflito foi travado em relação às cooperativas de produção criadas pelas cooperativas de consumo e sobretudo pela grande central cooperativa atacadista inglesa, que abastecia as demais. Os trabalhadores destas indústrias cooperativas tinham participação no capital, nas sobras e nas instâncias diretivas, além de dificilmente perderem o trabalho, mesmo em épocas de crise. Aos olhos dos demais trabalhadores, associados das cooperativas de consumo e portanto «donos» das cooperativas de produção, os que trabalhavam nelas estavam sendo privilegiados em relação à condição deles, de meros assalariados (Cole, 1944: Cap. IX).

O abandono da autogestão nas empresas criadas por cooperativas de consumo foi posteriormente imitado pelas de comercialização. Ela representou na prática uma ruptura jamais admitida com os seus princípios. O que não impediu que o movimento cooperativista, representado em plano mundial pela ACI (Aliança Cooperativa Internacional), continuasse sustentando os princípios de Rochdale, que definem a cooperativa como democrática e igualitária. Assim, em tese, as cooperativas continuam sendo autogestionárias, mas na prática muitas assalariam os que a operam.

Devido à veneração dos valores da economia solidária no cooperativismo, parte importante do mesmo procura praticá-los, aproximando-se em menor ou maior grau do perfil da empresa solidária. Muitas cooperativas provavelmente passaram por períodos em que eram empresas solidárias e outros em que se assemelhavam mais a empresas capitalistas. Estas oscilações se devem à inserção econômica e social de cada cooperativa - muitas surgem a partir de lutas operárias ou camponesas - e ao «espírito da época», que impregna os cooperadores ora de valores solidários e democráticos, ora de individualismo e culto à competição.

A economia solidária se compõe das empresas que efetivamente praticam os princípios do cooperativismo, ou seja, a autogestão. Ela faz parte portanto da economia cooperativa ou social, sem no entanto se confundir com as cooperativas que empregam assalariados. Na realidade, a grande maioria das empresas apresenta graus muito variados de autogestão, não apenas de cooperativa para cooperativa, mas para a mesma cooperativa em diferentes momentos.

A economia solidária constitui um modo de produção que, ao lado de diversos outros modos de produção - o capitalismo, a pequena produção de mercadorias, a produção estatal de bens e serviços, a produção privada sem fins de lucro -, compõe a formação social capitalista, que é capitalista porque o capitalismo não só é o maior dos modos de produção mas molda a superestrutura legal e institucional de acordo com os seus valores e interesses.

Mesmo sendo hegemônico, o capitalismo não impede o desenvolvimento de outros modos de produção porque é incapaz de inserir dentro de si toda população economicamente ativa. A economia solidária cresce em função das crises sociais que a competição cega dos capitais privados ocasiona periodicamente em cada país. Mas ela

só se viabiliza e se torna uma alternativa real ao capitalismo quando a maioria da sociedade, que não é proprietária de capital, se conscientiza de que é de seu interesse organizar a produção de um modo em que os meios de produção sejam de todos os que os utilizam para gerar o produto social.

2. A economia solidária no Brasil de hoje

2.1. Autogestão a partir da falência ou crise de empresas - a Anteag

A economia solidária surge no Brasil, nesta etapa histórica, provavelmente como resposta à grande crise de 1981/83, quando muitas indústrias, inclusive de grande porte, pedem concordata e entram em processo falimentar. É desta época a formação das cooperativas que assumem a indústria Wallig de fogões, em Porto Alegre, a Cooperminas, que explora uma mina de carvão falida em Criciúma (Santa Catarina) e as cooperativas que operam as fábricas (em Recife e em S.José dos Campos) da antiga Tecelagem Parahyba de cobertores. Todas elas continuam em operação até hoje.

O fechamento de empresas e a demissão de numerosos trabalhadores prosseguem durante os anos 80 e 90, as duas décadas perdidas. Pouco a pouco se desenvolve uma tecnologia para aproveitar as oportunidades, oferecidas pela legislação aos trabalhadores, de arrendar ou adquirir a massa falida ou o patrimônio dos antigos empregadores e assim preservar seus postos de trabalho. O sindicato, como representante legal dos trabalhadores, intervém perante a justiça e promove a formação duma associação dos empregados da firma em vias de desaparecer que depois dá lugar eventualmente a uma cooperativa.

A questão crucial do processo está em levar aos trabalhadores os princípios da economia solidária, convencendo-os a se unirem numa empresa em que todos são donos por igual, cada um com direito a um voto, empenhados solidariamente em transformar um patrimônio sucateado num novo empreendimento solvável. A alternativa convencional seria criar uma outra empresa capitalista, controlada não por todos os trabalhadores mas pelos mais antigos e melhor remunerados, detentores dos maiores créditos trabalhistas e portanto possuidores das maiores cotas de capital.

A equipe que melhor desenvolve esta tecnologia tem sua origem na antiga Secretaria de Formação do Sindicato dos Químicos de São Paulo, onde tinha por missão agir dentro das empresas «conscientizando os trabalhadores, avaliando a sociedade em seu conjunto e os políticos, a partir do que representavam do ponto de vista dos interesses da classe dominante nacional e internacional» (Anteag, 2000: 15). Em 1991, muda a diretoria do Sindicato dos Químicos e a Secretaria de Formação é fechada.

No mesmo ano, em função da abertura do mercado interno às importações, entra em crise uma grande fábrica de sapatos, a Makerly de Franca (SP), que empregava então 482 trabalhadores. O Sindicato dos Sapateiros se empenha em impedir que tantos trabalhadores percam seus empregos e chama um dos integrantes da antiga equipe

dos Químicos, Cido Faria, então no DIEESE (Departamento Intersindical de Estudos Estatísticos Sociais e Econômicos) para transformar a empresa em vias de falir numa «fábrica de trabalhadores». O DIEESE, uma antiga e prestigiosa entidade de apoio aos sindicatos, não só cedeu o seu funcionário mas contribuiu com literatura sobre os «ESOPs» («Employee Stock Ownership Plans»), que são planos de participação dos empregados no capital acionário das empresas, nos Estados Unidos, onde recebem incentivos por lei e tem se difundido bastante. Naquele momento, em S. Paulo, não se conhecia qualquer modelo de passagem da posse duma empresa capitalista às mãos de seus antigos empregados organizados em associação.

Os trabalhadores encamparam a idéia do sindicato e se propuseram a adquirir o maquinário dos donos da Makerly por 600000 dólares. Para conseguir o crédito correspondente do Banespa (Banco do Estado de São Paulo, banco oficial do Estado de São Paulo, hoje vendido ao Santander) foi necessária intensa luta política, que culminou com a ocupação da sede do Banespa em Franca. Após 91 dias de pressão e negociações, assinou-se um acordo pelo qual, como garantia do empréstimo, 49% das ações da empresa ficaram com o banco. Por esse acordo, a Makerly teve de continuar sendo uma sociedade anônima e não uma cooperativa. Controlada pelos trabalhadores, a empresa funcionou nos anos seguintes com êxito, até que em Março de 1995 o governo federal interveio no Banespa e suspendeu a linha de crédito à Makerly, o que impôs o encerramento de suas atividades.

A experiência da Makerly foi a base que permitiu desenvolver uma metodologia de transferência de empresas capitalistas a seus empregados. «Gente de todo o país, sindicalistas, políticos, trabalhadores, imprensa, todos iam até Franca para conhecer a experiência que eles denominaram 'fábrica de trabalhador'» (Anteag, 2000: 56). Outras empresas, em geral grandes e antigas, entraram em crise e acabaram se tornando autogestionárias: Cobertores Parahyba, Facit, Hidro-Phoenix, etc. Em 1994, foi realizado em São Paulo o 1º Encontro dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão, em que participaram representantes de seis empresas. Neste encontro decidiu-se criar a Anteag (Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão e Participação Acionária). A Anteag surge não só para ajudar a luta dos trabalhadores pela preservação dos seus postos de trabalho e ao mesmo tempo pelo fim de sua subordinação ao capital, mas também para assessorar as novas empresas solidárias.

Os projetos precisavam ser coordenados porque, mesmo que inicialmente pressionados pelo desemprego, quando os trabalhadores assumiam as empresas tinham de enfrentar inúmeras questões, novas para eles, dentre elas aquelas relativas ao mercado e à comercialização dos produtos, ao acesso a crédito e controle orçamentário da empresa, à organização do trabalho e da produção, à tecnologia, à legislação. Se, por um lado, as relações de solidariedade entre trabalhadores, o apoio de alguns sindicatos às suas iniciativas eram fundamentais, por outro não eram suficientes. Havia necessidade de articular pessoas e instituições, democratizar informações, criar um espaço para o debate e produção de alternativas. Enfim, havia a necessidade de uma entidade que assumisse esses papéis. Era o começo da Anteag (Nakano, 2000: 68).

No processo de transformação duma empresa falida ou em vias de falir numa empresa solidária, há uma série de etapas cruciais. A primeira é ganhar a anuência dos próprios trabalhadores, que precisam se propor a trocar seus créditos trabalhistas por cotas de capital da «sua» nova empresa, o que só acontece se eles acreditarem de que são capazes de assumir coletivamente a gestão da empresa em crise e reabilitá-la. A alternativa é deixar que a empresa seja fechada pela justiça e assim fique até que vá a leilão, quando do valor arrecadado eles receberão uma fração de seus créditos. Em geral passam-se anos entre o lacramento da planta e o seu leilão e neste período instalações e maquinário sofrem desvalorização quase total. Logo, nesta opção, grande dos créditos rescisórios se perdem, ao passo que se forem investidos numa cooperativa, sempre há a possibilidade de que preservem seu valor e até de que este aumente.

São vários os fatores que levam trabalhadores a assumir o risco de se apossar do patrimônio da empresa ou pelo contrário a preferir procurar outro emprego assalariado: o seu grau de coesão e confiança mútua, o apoio externo ao projeto autogestionário, a maior ou menor probabilidade de encontrar outro emprego com remuneração e condições de trabalho satisfatórias, etc. Em geral, nos casos em que a refundação da empresa nas mãos dos trabalhadores dá certo, o operariado se divide entre uma maioria que se engaja na proposta e uma minoria que se recusa. O fato da massa falida ser mantida em funcionamento pela nova firma preserva o seu valor, o que é vantagem de todos os credores, inclusive dos trabalhadores que não querem integrá-la, pois estes também acabam recebendo uma fração maior dos seus créditos trabalhistas.

A segunda etapa é conseguir que o patrimônio da firma passe para os trabalhadores associados, o que muitas vezes requer um crédito, cuja garantia é o próprio patrimônio transacionado. Em geral, crédito volumoso de prazo longo só pode ser obtido em bancos oficiais, o que depende de uma decisão política de sua direção. «Arrancar» tal decisão exige em geral forte mobilização e intensa pressão sobre ela, que no caso da Makerly (como vimos) tomou a forma de ocupação da sede do banco. O sindicato conta em geral com a solidariedade de outros sindicatos e de sua central e, se o número de trabalhadores for grande, consegue conquistar o apoio da mídia, de partidos de esquerda e seus parlamentares, da Igreja, eventualmente do prefeito e governador. Tudo isso conta como meio para viabilizar a futura cooperativa que, para seguir operando, tem que continuar com o apoio tanto da justiça, como do banco.

A terceira etapa consiste na viabilização da nova empresa mediante a recuperação da clientela, dos fornecedores e dos créditos da antiga empresa. Os primeiros tempos são muito duros pois os trabalhadores têm de acumular capital de giro, o que significa que durante certo período eles não vão ter a retirada «cheia» (nível almejado de ganho mensal, em geral igual ao que tinham quando empregados) mas muito menos. É o chamado «período heróico», que pode durar meses, em que os trabalhadores às vezes não conseguem sequer um rendimento de subsistência.

Uma vez superado o período crítico, grande parte da antiga clientela volta e nova é atraída, os fornecedores ganham confiança na cooperativa e a retirada se torna cada vez mais cheia. É só a partir deste momento que a empresa solidária entra em sua normalidade. Os trabalhadores escolhidos para exercer funções gerenciais fazem cursos e vão adquirindo habilidades novas. O hábito de realizar assembléias vai se consolidando e os trabalhadores que continuam nas linhas de produção se acostumam a tomar conhecimento das dificuldades sofridas e dos êxitos obtidos e a decidir em conjunto a condução da empresa.

Por surpreendente que seja, a grande maioria das tentativas de transformar firmas meio ou inteiramente falidas em empresas solidárias tem tido sucesso. Ele se explica em primeiro lugar pelos sacrifícios feitos pelos cooperadores, que se dispõem a trabalhar durante meses por ganhos mínimos, algumas vezes apenas em troca de cestas básicas (conjunto padronizado de alimentos que devem suprir as necessidades essenciais duma família por determinado período). Mas também pela enorme dedicação e amor ao trabalho não mais alienado, do que resultam aumentos inesperados de produtividade e grande redução de perdas e desperdícios. E finalmente pelo aprendizado por parte dos novos administradores das técnicas e manhas da gestão de comprar e vender, de receber e dar crédito, de inovar produtos e processos e de tecer relações solidárias com outras autogestões.

A Anteag foi crescendo ininterruptamente. Com o êxito das primeiras empresas solidárias, foram se multiplicando as iniciativas de sindicatos e trabalhadores no mesmo sentido e para viabilizá-las solicitavam a assistência dos técnicos e formadores da Anteag. A partir de 2000, a Anteag começou a ser contratada também por governos que decidiram dar prioridade à economia solidária. O governo do Rio Grande do Sul de Olívio Dutra fez um convênio com a Anteag que provocou a ampliação de seus quadros no Estado para poder atuar em todas suas regiões e os resultados não se fizeram esperar: em um ano surgiu algo como uma centena de novas cooperativas, possibilitando a preservação de dezenas de milhares de postos de trabalho.

Outros governos estaduais também já mostraram interesse de contratar a Anteag e em 2001 um bom número dos novos prefeitos estão fazendo o mesmo. Em Janeiro de 2001, estavam recebendo a assessoria da Anteag cerca de 160 empresas solidárias em todo o Brasil, inclusive a maior de todas, a Usina Catende, que cobre 5 municípios em Pernambuco, em que trabalham 3.200 famílias. A Catende faliu em 1995 e desde então funciona como empresa autogestionária, contando com o apoio dos sindicatos de trabalhadores rurais, da Agência de Desenvolvimento Solidário da CUT, do governo de Cuba (que fornece agrônomos especialistas no cultivo de cana) e da Anteag.

2.2. A Unisol, uma iniciativa de sindicatos operários

Conforme vimos, a história da Anteag deixa claro que a transformação de empresas em crise ou falidas em cooperativas de produção exige a intervenção ativa do sindicato da categoria. A Anteag se origina do movimento sindical e acabou se transformando numa organização de apoio, independente do sindicalismo mas permanentemente

envolvida em parcerias com sindicatos empenhados na conversão de empresas capitalistas em solidárias. Vamos agora tratar duma outra organização, com objetivos análogos, formada mais recentemente por dois sindicatos do ABC, conjunto de municípios industriais da Grande São Paulo, famoso pelo seu sindicalismo combativo.

Estes sindicatos foram o dos Metalúrgicos do ABC e dos Químicos do ABC. O dos Metalúrgicos é o mais poderoso, pois representa os trabalhadores da indústria automobilística, que até recentemente concentrava a maioria das montadoras em São Bernardo do Campo, com numerosas fábricas de componentes localizadas nos municípios vizinhos. Foi o Sindicato de Metalúrgicos que organizou em 1978, em pleno regime militar, uma greve com ocupação da fábrica que surpreendentemente acabou não sendo reprimida, o que foi o sinal de que a partir de então o direito de greve voltava a ter vigência no Brasil. O que desencadeou enorme vaga de greves que atingiu o país inteiro e deu fama nacional ao chamado «novo sindicalismo», do qual Lula se tornou a figura emblemática.

O Sindicato dos Metalúrgicos tomou várias iniciativas de repercussão nacional contra a eliminação em massa de postos de trabalho pela indústria. A mais celebre foi o acordo negociado em câmara setorial, que trocou certa renúncia fiscal do Estado, salarial dos trabalhadores e de lucratividade das empresas, traduzidas em baixa dos preços, por forte aumento das vendas de veículos e correspondente aumento da produção, com plena manutenção do emprego. Os ganhos de escala compensaram as renúncias. Acordos análogos foram negociados em outras cadeias produtivas.

É no contexto de «um sindicalismo propositivo, que formula propostas de intervenção nas políticas públicas, nas políticas industriais e setoriais e nas mudanças conduzidas nas fábricas» (Oda, 2000: 94) que dá para entender que o Sindicato dos Metalúrgicos também tenha se engajado, relativamente cedo, no movimento da economia solidária. Já em seu 2º Congresso, em 1996, o sindicato resolveu discutir com os trabalhadores a formação de cooperativas, autogestão, etc. como meios de garantir a manutenção de postos de trabalho. O Congresso resolveu que poderiam ser sócios do sindicato todos os trabalhadores da categoria (inclusive cooperadores) e não apenas assalariados formais, como era a regra praticamente geral no Brasil até então.

«Com o intuito de ampliar os conhecimentos acerca de sistemas cooperativos, o sindicato estabeleceu, em 1998, um protocolo de intenções para a troca de informações a partir das experiências ocorridas na região da Emilia Romagna, Itália» (Oda, 2000: 97). O protocolo teve a participação de várias entidades sindicais italianas e da Lega delle Cooperative, que é a maior federação de cooperativas da península. Dele resultou a visita de delegações brasileiras à Itália e de dirigentes da Lega e outras entidades italianas ao Brasil, dando lugar a diálogos fecundos que continuam se desenvolvendo.

Enquanto se davam estes avanços no plano macro, a crise na Conforja, a maior forjaria do país, localizada em Diadema, ensejaria, a partir de 1996, o envolvimento direto do sindicato numa grande operação de resgate de postos de trabalho. Em seguida, o

sindicato se engajaria em outras operações semelhantes: a transformação da Nichiden em Coopertronic, da Cervin em Uniwídia, da formação da Cootrame pelos trabalhadores demitidos da Nordon, a transformação da Olan - uma empresa têxtil, portanto não pertencente à categoria metalúrgica - em Cooperautex e da KWCA em Metalcooper e Fibercoop.

Na medida que o sindicato foi dando apoio a todas estas cooperativas, a complexidade da tarefa se tornou patente. Em Fevereiro de 1998, um seminário interno realizado pelo sindicato concluiu que era necessário proporcionar aos novos cooperadores informação, formação e capacitação para a condução do negócio. Esta necessidade advém também do fato de que, nas referidas cooperativas, a maioria dos trabalhadores cooperativados é constituída de ex-operários, de baixa ou média qualificação e portanto com menores possibilidades de recolocação no mercado de trabalho. Ao contrário, os profissionais que atuaram em cargos de chefia ou administração, nas antigas empresas fechadas/falidas, buscam a sua recolocação no mercado de trabalho ou a criação de outros negócios independentes, em vez de participar nestas cooperativas (Oda, 2000: 98).

O que não deveria surpreender, pois técnicos e gerentes constituíam a elite dirigente das empresas que fecharam ou faliram e é apenas natural que a maioria deles descreia da autogestão, convicta que apenas formas autoritárias e hierárquicas de gestão podem ser eficientes. Para eles, entrar numa cooperativa equivale a renunciar a poder, status e privilégios para se igualar aos demais cooperadores, apesar destes terem muito menos «méritos» do que eles. Não obstante, há casos (como por ex. no da Conforja, como veremos) em que engenheiros e ex-diretores não apenas aderem a cooperativas como incorporam os valores da autogestão e se empenham em torná-los realidade. Assumem posições de liderança e se frustram pela persistência da mentalidade de «empregados» entre muitos sócios menos qualificados da cooperativa. Uma peça-chave no projeto do Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, em relação às cooperativas, tendo como referência as experiências internacionais, é a constituição de uma associação a União e Solidariedade das Cooperativas do Estado de São Paulo (Unisol Cooperativas). Esta entidade, que foi politicamente lançada durante o encerramento do 3º Congresso dos Metalúrgicos do ABC, tem fortes vínculos com o movimento sindical, com partidos políticos e com outras entidades da sociedade civil (Oda, 2000: 102).

A Unisol surge em 1999, como possível rival da Anteag: propõe-se os mesmos objetivos e inevitavelmente acabará desenvolvendo atividades semelhantes. Formalmente, constitui também uma associação de cooperativas, que embora por enquanto se localizam todas no ABC paulista, pretende abranger entidades de todo o Estado de S. Paulo.

A Unisol conta com uma Incubadora de Cooperativas Populares, suportada pela Prefeitura de Santo André e ligada à Fundação Santo André (instituição municipal de ensino superior). As cooperativas criadas e amparadas pela Incubadora possivelmente se integrarão à Unisol, que tenderá a se expandir, impulsionada pelos mesmos fatores

que explicam o grande crescimento da Anteag: o desemprego em massa, a intensificação da concorrência que leva empresas antigas e de envergadura à crise e eventualmente à falência; o êxito das cooperativas de produção que sucederam a empresas que fecharam possivelmente reforça a confiança dos trabalhadores de que em suas mãos elas têm grandes chances de ressuscitar.

2.3. Um estudo de caso: a metamorfose da Conforja

A Conforja era uma empresa metalúrgica que se estabeleceu em Diadema, em 1968, para produzir conexões de aço forjado e tubulações. Convém registrar que 1968 marca o início do «Milagre Econômico» brasileiro, quando o crescimento econômico e particularmente industrial atinge ritmo extraordinário, sustentado por cerca de 9 anos. A Conforja torna-se fornecedora única da Petrobrás, o monopólio estatal de petróleo, que se empenha nos anos 1970 a explorar grandes jazidas submarinas, descobertas na costa brasileiras. Entre 1974 e 1976, o número de empregados da Conforja passa de 550 a 1.170 e o seu faturamento, em dólares, sobe de 8,4 a 28,2 milhões. Nos anos 80, a Conforja diversifica sua atividade, transformando-se numa multi-empresa que fabrica máquinas, rolamentos, plásticos, transacionando frutos e cereais, minérios e madeiras, etc.

A situação da empresa muda quando, em 1990, o governo de Fernando Collor decide abrir o mercado interno às importações. A Conforja liderava um oligopólio, dominando 70% do mercado de forjados, que subitamente é invadido por fornecedores estrangeiros competindo com preços menores. Deste ano em diante, a Conforja passa a ter prejuízos, reduz o número de empregados e atrasa freqüentemente o pagamento dos salários, o que provoca naturalmente protestos, greves abertas ou dissimuladas, com grande prejuízo da produção. Em 1994, o principal acionista da Conforja, para salvar a firma, propõe ao Sindicato dos Metalúrgicos do ABC transformá-la numa co-gestão, o que provoca intenso debate entre os trabalhadores. Em 1995, restam na Conforja apenas 630 empregados, menos da metade do contingente de 1989, mas ainda assim um número significativo de postos de trabalho, que valeria a pena salvar.

O sindicato e a maioria dos trabalhadores concordam com a proposta do empresário e em Agosto de 1995 é assinado um protocolo de intenções de co-gestão entre a empresa e seus empregados, representados pelo sindicato. Em seguida os trabalhadores formam uma associação denominada Assecon, para assumir a metade da gestão da empresa mediante a aquisição de 45% das ações da mesma. A Anteag é convocada para assessorar o sindicato e a Comissão de Fábrica, nesta experiência, de certo modo inédita para todos os participantes.

Para ajudar a reabilitar a empresa, os trabalhadores haviam aceito uma redução da jornada semanal de trabalho de 44 para 40 horas com redução proporcional dos salários (o que até então sempre fora recusado pelos sindicatos). Apesar do sacrifício e das propostas dos representantes dos empregados na direção da Conforja, a crise prosseguia. O faturamento continuava a diminuir, provocando atrasos no pagamento de salários, férias, 13^º Salário, etc. Além disso, «as definições adotadas no âmbito da co-

gestão não eram efetivamente implantadas, resultando no descrédito dos membros da Assecon, da comissão de fábrica e do sindicato junto aos trabalhadores» (Oda, 2001: 73).

Ao que parece, o poder real de direção da Conforja continuava com os antigos diretores, alguns dos quais não se submetiam às decisões da co-gestão. Em Julho de 1997, o sindicato realizou um plebiscito entre os trabalhadores da Conforja. A maioria manifestou-se pela dissolução da Assecon, pelo rompimento do acordo de co-gestão e pela destituição da comissão de fábrica. A empresa voltava a ficar sob a responsabilidade apenas dos proprietários e perdia o apoio do sindicato nas negociações com os governos municipal e estadual, que permitiam a continuidade das operações apesar da falta de pagamento de impostos e taxas e das contas de água e eletricidade.

A partir do momento em que o sindicato assumiu a tarefa de preservar os 630 postos de trabalho, ele (em conjunto com a Assecon) passou a pressionar as administrações públicas para obter uma moratória dos débitos já incorridos, na expectativa de que a Conforja em pouco tempo se reabilitaria financeiramente. Com a ruptura do acordo de co-gestão, a empresa perdeu este apoio que, naquelas circunstâncias, era essencial à sua sobrevivência. Em pouco tempo, a bancarrota da empresa seria decretada. Diante desta perspectiva, o filho do fundador da empresa, que estava na sua direção, percebeu que a melhor alternativa para ele era entregar a gestão a uma cooperativa formada pelos empregados. «a possibilidade de arrendar aos trabalhadores as máquinas, equipamentos e instalações se mostrava mais vantajosa para a Conforja e seu herdeiro, do que simplesmente ter a empresa lacrada e o patrimônio da família transformado em 'massa falida'» (Oda, 2001: 77).

A dificuldade maior para transformar a Conforja numa autogestão era convencer os trabalhadores, pois teriam de ser demitidos de seus empregos para se tornarem os novos donos do empreendimento. Uma parte deles, liderada por um diretor dissidente do sindicato, optou por continuar sendo assalariada, o que significava não se envolver em qualquer tentativa de salvar a empresa e esperar que, com a venda da massa falida, pudesse receber uma parte de seus direitos rescisórios, além dos salários atrasados. Os demais, liderados pelos dirigentes da ex-Assecon, iniciaram discussões sobre a formação duma cooperativa que pudesse assumir a empresa e superar a crise em que estava imersa.

É interessante observar que o curto período (cerca de 2 anos) em que funcionou a co-gestão foi decisivo para convencer a liderança dos trabalhadores de que uma cooperativa de produção que sucedesse a Conforja teria reais possibilidades de reabilitá-la. A co-gestão cumpriu um papel importante, pois o acesso às informações possibilitou que os trabalhadores que integravam a ex-Assecon passassem a compreender os processos administrativos, financeiros, comerciais e produtivos, além de angariarem dos demais trabalhadores o respeito como potenciais líderes.

A passagem da co-gestão à formação duma cooperativa só foi possível de ser concretizada devido: ao acesso aos dados relativos à empresa - a relação de clientes,

os custos de produção e administração, entre outros; ao aprendizado em relação ao funcionamento da fábrica - a junção dos conhecimentos da operação com a administração e a gestão dos negócios da fábrica; às discussões em torno das alternativas que haviam sido elaboradas pelos trabalhadores durante o período da co-gestão; e à liderança concretizada junto aos demais trabalhadores (Oda, 2001: 74-75).

Apesar da maioria dos trabalhadores ser favorável à fundação duma cooperativa, tendo lançado manifesto neste sentido em Outubro de 1997, ela não ocorreu então porque era demasiado o receio de romper o vínculo empregatício e renunciar ao direito a salário, aposentadoria, férias, 13º salário, etc. ainda que estes benefícios não estivessem sendo pagos integralmente. O manifesto proclamava a confiança dos trabalhadores de serem «capazes de conduzir uma empresa de tal forma que o parque fabril da Conforja não encerre suas atividades: os prédios não fechem, as máquinas não parem» (Oda, 2001: 77). Mas, a confiança não era naquele momento suficiente para que os empregados da empresa se dispusessem a atravessar o Rubicon e se tornassem cooperadores.

A crise da empresa prosseguiu durante mais alguns meses, até que um setor da fábrica, o de tratamento térmico conseguiu romper a inércia. Este setor contava com uma clientela externa para os seus serviços, tornando-o financeiramente independente da crise na produção de forjados, laminados, tubos e conexões. Um grupo de ex-integrantes da Assecon preparou a formação da cooperativa, inclusive consultando os clientes se continuariam comprando serviços depois da passagem da gestão aos trabalhadores. Como o resultado da consulta foi positivo, as últimas dúvidas puderam ser superadas, embora com muita dificuldade.

Os trabalhadores só conheciam dois papéis possíveis na economia: ou se era patrão ou empregado. O auto-emprego coletivo era um enigma e a auto-gestão era ignorada. Mesmo para as lideranças que conduziam o processo de formação da cooperativa, esta era uma experiência nova. Assim, temas como a gestão da cooperativa, a organização do processo produtivo e de trabalho e, principalmente, da participação dos sócios-trabalhadores na condução dos negócios da cooperativa não ocuparam um lugar de destaque nos debates realizados com os trabalhadores (Oda, 2001: 80).

Em 14 de Dezembro de 1997, a assembléia de fundação da Coopertratt - Cooperativa Industrial de Trabalhadores em Tratamento Térmico e Transformação de Metais teve lugar na sede regional de Diadema do Sindicato dos Metalúrgicos do ABC. Em Março do ano seguinte Conforja e Coopertratt assinavam um contrato de arrendamento, prestação de serviços «e outras avenças», pelo qual a segunda poderia usar prédios, máquinas e equipamentos da primeira em troca da prestação de serviços de tratamento térmico pela segunda à primeira, além de percentuais sobre o faturamento da cooperativa com clientes externos. O contrato era bastante complexo, com percentuais progressivos para a Conforja conforme aumentasse a receita externa da Coopertratt.

Um detalhe revelador do contrato é que a Conforja não só deixava de ser responsável pela remuneração dos trabalhadores sócios da cooperativa, mas esta passou a responder inclusive pelo pagamento das obrigações rescisórias dos mesmos. Em outras palavras, os trabalhadores do setor de tratamento térmico foram todos demitidos pela Conforja, sendo que os que resolveram se associar à cooperativa ficaram responsáveis por gerar suas próprias verbas rescisórias. Aos trabalhadores que não quiseram aderir à cooperativa, a responsabilidade pelo pagamento destes direitos continuava sendo da Conforja.

A Coopertratt assumiu a gestão dos negócios a seu cargo e obteve muito rapidamente bons resultados econômicos, refletidos na retirada dos sócios, que já no segundo mês foi «cheia», ou seja, o fluxo de caixa permitiu que os trabalhadores recebessem integralmente a remuneração média, que tinham antes da crise da empresa. Quando estes fatos se tornaram conhecidos pelos outros trabalhadores, eles também criaram ânimo para fundar suas cooperativas. Os integrantes da ex-Assecon planejaram formar mais três cooperativas de produção, a partir das unidades de negócios da empresa, e duas que prestariam serviços às de produção: uma de engenharia, manutenção e ferramentaria e outra de logística e comercial. Mas somente as primeiras três foram formadas (entre Março e Abril de 1998): Cooperlafe (Laminação de Anéis e Forjados Especiais); Coopercon (Conexões Tubulares) e Cooperfor (Forjaria).

As cooperativas de serviço não vingaram porque não houve quem convencesse os empregados dos setores técnico e administrativo a dar o salto mortal e se tornarem patrões de si mesmos. Os principais líderes que haviam integrado a Assecon já estavam nas cooperativas de produção. Além disso, tecnocratas e burocratas são mais apegados a hierarquia, já que ocupam nela posições privilegiadas. É entendível que em sua maioria tivessem optado por enfrentar as agruras dum mercado de trabalho com excesso de oferta em vez de se igualar aos trabalhadores manuais num arranjo autogestionário que ainda não havia comprovado sua «eficiência».

Mas nem todos os empregados administrativos e técnicos fizeram esta opção. Vários entraram em cooperativas por afinidade com suas lideranças, porque sua atividade estava ligada a uma delas ou para suprir alguma lacuna, etc.. Em Maio de 1998, quando as 4 cooperativas tomaram o lugar da Conforja, esta última tinha 449 empregados, dos quais 269 se tornaram cooperadores. Os 180 restantes (40% do total) preferiram deixar o empreendimento. Os primeiros eram os «demitidos internos» e os últimos, os «demitidos externos».

Com a formação das 4 cooperativas, todo capital físico da Conforja é arrendado, o que exige um novo contrato. Do faturamento líquido, por faixa de valores, haveria as seguintes deduções: de 3,5% a 4,5% para a conta da Conforja; 3,5% para as verbas rescisórias dos demitidos internos e de 5,5% a 7,5% para os demitidos externos. Mesmo os sócios das cooperativas mantêm seus direitos a créditos individualmente diferenciados, o que significa que uma parcela de 3,5% da receita gerada por todos os cooperados se destina a pagar direitos proporcionais à antigüidade e outras circunstâncias da atividade passada, realizada por cada um na Conforja. E uma parcela

quase duas vezes maior da mesma receita se destina a pagar os direitos dos trabalhadores que optaram por deixar a empresa.

Estes dispositivos contratuais mostram o enorme apego dos trabalhadores a seus direitos trabalhistas, que seriam em sua maior parte perdidos se não fosse a recuperação da empresa pelas cooperativas de produção. Os demitidos internos concordaram em trabalhar para assegurar os direitos dos demitidos externos porque «segundo o ex-presidente da Coopertratt, o risco dos 'demitidos externos' abrirem um processo trabalhista reivindicando que as cooperativas pagassem seus direitos, antes da decretação da falência da Conforja, era muito grande» (Oda, 2001: 85).

As quatro cooperativas contrataram o proprietário da Conforja para prestar serviços de assessoria em gestão empresarial contra o pagamento de 1,5% do faturamento líquido. Desta forma, os interesses de todas as partes envolvidas na crise da empresa se viram contemplados. Mas, apesar do desempenho razoável das cooperativas, a falência da Conforja não pôde ser evitada, sendo decretada em Março de 1999. Este ato transformou o patrimônio arrendado pelas cooperativas em massa falida, de propriedade, em princípio, dos credores da empresa. Mas o interesse destes últimos continuava sendo pela manutenção em atividade do empreendimento, de modo que um novo contrato de arrendamento foi assinado junto ao juiz do processo falimentar.

De uma forma geral, o desempenho econômico das cooperativas em 1998 e 1999 foi bom, dando esperança que a crise poderia ser superada. A receita operacional bruta foi de 5,4 milhões de reais em 1998 e 9,6 milhões em 1999, sendo o custo com cooperadores de 1,5 milhão em 1998 e 2,9 milhões em 1999. É preciso lembrar que o exercício de 1998 não cobre todo o ano. Finalmente, as sobras das 4 cooperativas foram de 300 mil reais em 1998 e 209 mil reais em 1999. A este respeito o desempenho das cooperativas foi bastante diferente: as sobras da Coopertratt dobraram, passando de 131,5 mil reais em 1998 para 260,4 mil reais em 1999, a Cooperlafe sofreu pequena diminuição das sobras (116,8 mil em 1998 e 97,9 mil em 1999) ao passo que as outras duas tiveram prejuízos em 1999, a Coopercon de 39,5 mil reais e a Cooperfor de 109,8 mil reais.

Os dados disponíveis não permitem uma avaliação efetiva do desempenho de cada uma das cooperativas. Mas, as dificuldades econômicas motivaram duas mudanças na direção da Coopercon. A 1 de Dezembro de 1998, cinco dos seis integrantes do Conselho de Administração da cooperativa foram substituídos por causa do descontentamento dos trabalhadores com suas retiradas, que estavam muito menores que a retirada cheia, que eles consideram como uma espécie de direito adquirido.

No início do seu mandato, o segundo presidente eleito optou por pagar as remunerações dos sócios-trabalhadores, em detrimento da situação econômico-financeira da cooperativa. (...) Em 26 de Agosto de 1999, também por meio de assembléia geral extraordinária, a Coopercon promoveu a substituição do seu presidente e do coordenador geral da cooperativa. O desequilíbrio nas contas da cooperativa ocasionado pelo baixo volume de faturamento, pela necessidade de

recursos para a compra de matérias-primas e insumos e pela própria pressão dos trabalhadores no pagamento das retiradas - que uma vez mais voltou a ser inferior à 'retirada cheia' - levaram as demais cooperativas a se manifestarem quanto à necessidade de uma 'intervenção branca' na Coopercon (Oda, 2001: 93-94).

Apesar das óbvias dificuldades que algumas das cooperativas enfrentam, os sócios têm atingido o seu objetivo imediato, qual seja preservar seus postos de trabalho e alcançar remunerações compatíveis com o trabalho que realizam. A informação disponível a este respeito refere-se à Cooperlaf, onde a retirada média em Julho de 2000 era de R\$ 1.094,86, que se compara favoravelmente com o salário médio do metalúrgico do ABC que era então de R\$ 1.051,63. (Oda, 2001: 111) Considerando-se a situação desesperadora da Conforja, que levou afinal a sua falência, é provável que o desempenho econômico das cooperativas deva ser considerado uma melhora, que com o passar do tempo deverá se acentuar.

De uma forma geral, a prática da autogestão tornou-se habitual nas quatro cooperativas. Em cada uma delas, além do Conselho Administrativo estatutário, há um coordenador geral que de fato exerce a chefia. São pessoas que já exerciam posição de liderança na Conforja, sendo todos ex-chefes ou engenheiros e ex-integrantes da Assecon. Cabe-lhes articular os processos produtivos e supervisionar os demais sócios, estando entre suas funções «indicação para aumento de retiradas/enquadramentos de funções/cargos, definição e cumprimento de sobrejornadas quando necessárias, definição de prioridades da produção para atendimento de clientes/interesses financeiros da cooperativa, entre outros» (Oda, 2001: 89).

Embora os coordenadores disponham de grande poder, suas decisões em geral são submetidas às assembléias gerais, que costumam ser numerosas. Entre Março de 1998 e Fevereiro de 2000, as 4 cooperativas realizaram nada menos de 120 assembléias, com um comparecimento médio que varia entre 70,4% na Coopertratt e 77,8% na Coopercon. É interessante notar que as duas cooperativas com pior desempenho (Cooperfor e Coopercon) são as que registram maiores índices de comparecimento, o que parece indicar que a participação dos sócios é mais intensa exatamente porque os problemas a serem enfrentados são mais graves. As assembléias dão ampla oportunidade aos sócios de inserir itens na agenda e de se manifestar.

Apesar dos sinais de que a autogestão é uma realidade, em alguma medida, são os coordenadores que se queixam da falta de participação e de iniciativa dos sócios. Segundo o coordenador de qualidade da Cooperlafa, «não conseguimos mudar a mentalidade dos trabalhadores, [pois] eles ainda são muito dependentes de um patrão». O presidente da Cooperfor acha que «muitos sócios se acostumaram e continuam trabalhando como ex-empregados». Para o coordenador geral da Coopertratt, «a 'mudança de filosofia' [...] só ocorrerá mediante a participação deles em cursos técnicos e em cursos sobre cooperativismo». Para este coordenador, estes cursos proporcionariam «uma maior autonomia para a tomada de decisões sobre a

produção, além de possibilitar aos sócios pensarem no negócio estrategicamente e não no curto prazo» (Oda, 2001: 116).

O caso da Conforja é muito revelador das potencialidades que a transformação de empresas capitalistas em crise em cooperativas de produção encerra. Uma grande parte das hesitações e resistências dos trabalhadores a se lançar em tal aventura se deve ao seu ineditismo. Com o tempo e a experiência acumulada em cooperativas e entidades de apoio, como a Anteag e a Unisol, é de se esperar que a percepção das vantagens para os trabalhadores de passar da condição de assalariados subalternos a sócios com plenos direitos de participação nas decisões se generalize. É curioso que outros atores, como os detentores do capital ou de direitos sobre a massa falida, sejam mais rápidos em perceber as vantagens para eles em transferir aos ex-empregados os direitos e responsabilidades sobre o capital físico, pelo simples fato de que só sua utilização contínua garante sua manutenção material e portanto a preservação de seu valor.

2.4. Autogestão a partir da Reforma Agrária - o MST

A luta pela terra não é nova no Brasil. Fortemente reprimida durante grande parte do regime militar, ela é gradualmente retomada quando se dá a abertura do regime. Começam de novo ocupações de terras de latifúndios e destas experiências surge o MST (Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra). De acordo com o próprio movimento, em sua fase inicial (1979-84),

a conquista da terra é o eixo central. O MST queria resolver o problema da terra do ponto de vista individual. (...) O sem-terra pegava a terra e virava um pequeno proprietário. (...) A produção estava voltada basicamente para o autosustento (para o mercado ia o excedente). O nível de cooperação que existe era o espontâneo: mutirão e troca de dias de serviço (CONCRAB, 1998: 28-29).

A agricultura de subsistência praticada em pequenas propriedades familiares não consegue melhorar o padrão de vida dos camponeses e alguns são obrigados a entregar a terra. A partir de 1986, começa a discussão de como organizar os assentados, com o I Encontro Nacional de Assentados, em que estiveram representados 76 assentamentos de 11 estados. Apesar da resistência inicial ao cooperativismo «pelas experiências negativas do modelo tradicional do cooperativismo, caracterizado como grandes empresas agro-industriais que desenvolveram uma política de exploração econômica dos agricultores» (CONCRAB, 1999: 6), a discussão evoluiu a favor do cooperativismo, em termos que hoje diríamos serem os da economia solidária.

Durante a Nova República (1985-89), multiplicaram-se associações nos assentamentos, estimulados pelos órgãos governamentais de extensão rural, especialmente a Emater. A aceitação do cooperativismo se dá gradualmente. Em 1988 foi organizado um «Manual de Cooperação Agrícola» do MST. Em 1989, o MST passa a tentar organizar a produção nos assentamentos através de Laboratórios Organizacionais, metodologia desenvolvida por Clodomir de Moraes a partir da

experiência das Ligas Camponesas e que visa a formação de cooperativas de produção autogestionárias. Criam-se ainda em 1989 as primeiras CPAs (Cooperativas de Produção Agropecuária) no Rio Grande do Sul: a COOPANOR e a COOPTIL. Nesta fase, a motivação para organizar a cooperação passa a ser econômica (acumular capital) e política (liberar quadros e procurar sustentar o MST) (CONCRAB, 1998: 31). Os documentos do próprio movimento registram que houve uma ruptura em 1989:

Pela primeira vez formulam-se linhas políticas para a organização dos assentados e para a organização da produção. [...] Surge o desafio de fazer uma produção que envolvesse a subsistência e o mercado. O problema da produção passava a ser tão importante como ocupar. [...] Percebeu-se que os pequenos coletivos e as grandes associações não conseguiam fazer avançar a produção, ora porque eram muito pequenas, ora por não se guiarem por critérios econômicos (CONCRAB, 1998: 29).

A política do MST em relação aos seus assentamentos se consolida em 1991/2 com a criação do Sistema Cooperativista dos Assentados, formado em cada assentamento por Cooperativas Agro Pecuárias, Cooperativas de Comercialização Regionais, Grupos Coletivos e Associações; em nível estadual, estabeleceram-se Cooperativas Centrais de Reforma Agrária e em nível nacional criou-se a CONCRAB (Confederação das Cooperativas de Reforma Agrária do Brasil Ltda.), em 15 de Maio de 1992, em Curitiba. As CPAs unificam os lotes de terra dos membros e trabalham o conjunto deles de acordo com um plano de produção. Sendo esta coletiva, a repartição do produto em natura e em dinheiro tinha de se orientar pela contribuição de cada um, avaliada de alguma maneira. Passou-se assim dum modelo bastante individualista, em que o pequeno agricultor tem toda a autonomia e se expõe a todos os riscos, para um modelo totalmente coletivista, em que cada cooperador participa num trabalho socializado, de acordo com uma divisão de trabalho previamente planejada.

A CPA foi inspirada no modelo de Cuba, em que a cooperativa tinha pouca autonomia face ao Partido-Estado e se enquadrava no planejamento nacional. Em poucos anos ficou claro que, no Brasil, este tipo de cooperativa não era compatível com as aspirações da grande maioria dos assentados. Somente uma minoria politicamente convicta aderiu com entusiasmo às CPAs e persiste nelas. Já em 1993, o seu fracasso ficou evidente e começou a ser reconhecido. Em várias CPAs registraram-se conflitos seguidos de abandono por grande parte dos cooperadores.

A CPA, não obstante a crise pela qual passa, se mostra, enquanto forma de organizar a economia nos assentamentos, superior à pequena propriedade:

Nas CPAs, criaram-se creches, refeitórios coletivos, possibilitando a participação das mulheres na produção. [...] A integração com grandes agroindústrias, opção e condição de algumas cooperativas, possibilitou o acesso ao capital e ao conhecimento e qualificação da mão de obra dos agricultores. A capitalização das CPAs leva os assentados das CPAs estarem em média com renda maior que os individuais e a capitalização é em média 10% superior. O padrão de vida é superior na maioria dos lugares ao de muitas famílias que vivem empregadas na cidade, considerando a produção e renda monetária. É em média também superior aos posseiros, meeiros e até grande parcela de pequenos agricultores que ainda resistem no campo (CONCRAB, 1999: 24-25).

As CPAs revelaram de início graves deficiências administrativas e técnicas, dada a pouca formação nestas matérias dos assentados. Para remediar esta carência, criou-se o Curso Técnico em Administração de Cooperativas, em Veranópolis (RS), tendo-se iniciado a primeira turma em Junho de 1993. Seis anos depois já tinham se formado 500 técnicos em cooperativismo, em nível de segundo grau. Tudo leva a crer que, com a paulatina incorporação destes técnicos nas cooperativas de produção e de comercialização, o desempenho administrativo e técnico deve estar melhorando.

O fracasso das CPAs foi causado possivelmente porque a maioria dos assentados prefere a pequena produção de mercadorias, mesmo que ela resulte em menor padrão de vida e maior risco, dada a grande oscilação dos preços dos produtos agrícolas. Nas cooperativas que se formam a partir da crise de empresas industriais, os associados sempre trabalharam coletivamente sob o comando do capital, o que os deixou conscientes de que dividir o empreendimento em pequenas oficinas individuais seria pouco factível e uma receita segura de fracasso econômico. Além disso, não têm dificuldade de avaliar a contribuição de cada um ao produto e portanto de definir regras de repartição entre eles do rendimento obtido.

A situação dos trabalhadores rurais é, neste sentido, completamente diferente. O trabalho agrícola é feito geralmente em pequenas unidades, mesmo quando se realiza sobre terra alheia, arrendada, cedida ou ocupada. São poucas, no agro brasileiro, as empresas agrícolas integradas análogas às fábricas. Além disso, cada assentado é dono dum lote individual que recebe do Incra. Portanto, a alternativa de trabalhar autonomamente é factível, além de ser o modelo «natural» no campo brasileiro. Não deve surpreender portanto que a primeira tentativa de implantar a economia solidária mediante a reforma agrária tenha fracassado em parte.

Não obstante, o MST continua empenhado em desenvolver uma agricultura moderna nos assentamentos que conquistou e sabe que esta meta exige um grau avançado de cooperação entre os agricultores. Reconhecendo que a CPA não é desejada pela maioria dos assentados, o movimento fez um recuo tático: em vez de priorizar a CPA unicamente, ele passou a desenvolver outras formas de cooperação, como as cooperativas de comercialização, que preservam a individualidade do camponês, mas permitem organizar compras e vendas em comum, com palpáveis vantagens para todos em termos de preços. Além disso, estas cooperativas (apelidadas de CPSs: Cooperativas de Prestação de Serviços) ajudam a mecanizar a agricultura mediante a compra em comum de equipamentos caros como tratores, colheitadeiras e permitem o desenvolvimento de agroindústrias .

Mas o MST procura evitar que o assentamento se divida entre os que são associados de CPAs ou CPSs e os que trabalham isoladamente em seus lotes. O Sistema Cooperativista dos Assentados [SCA] pretende abranger todos os assentados, inclusive os individuais. Através dele, o MST procura dar aos assentamentos uma estruturação democrática, em que a economia solidária possa avançar na medida em

que mais e mais assentados percebam que a cooperação vale a pena e oferece menos riscos que a atividade individual isolada.

Para o MST o que importa é que todos os assentados participem de uma experiência de cooperação, rompendo assim com o isolamento. Pois a cooperação tem como objetivo principal o desenvolvimento da produção. Ela visa contribuir com o avanço da organização da produção em vista da melhoria da qualidade de vida das famílias assentadas. Uns podem apenas trocar dias de serviço. Outros podem comercializar em conjunto. Outros podem ter uma associação de máquinas. Outros podem ter alguma linha de produção em comum. Outros podem estar em grupos coletivos. Outros podem estar ligados a uma cooperativa. Outros estão em uma cooperativa totalmente coletiva (CONCRAB, 1998: 50).

O contínuo de solidariedade, construído desta forma, é um modelo que o movimento popular poderá desenvolver nas cidades. Cada modalidade de cooperação combina em graus diferentes autonomia individual com trabalho coletivo e depende tanto da vontade dos membros como das características da produção. Na agricultura mesmo há ramos de produção como o cultivo de morangos ou a criação de pequenos animais em que o trabalho individual ou familiar tende a ser mais eficaz que o trabalho coletivo em grande escala, que por sua vez é provavelmente superior nas plantações de cereais altamente mecanizadas e quimificadas.

3. Estudos de caso: assentamentos de reforma agrária no Paraná

3.1. Abapan

Três assentamentos diferentes foram estudados por Maria Antônia de Souza (1999): Abapan, Novo Paraíso e Santa Maria. O primeiro é o mais antigo, surgiu em 1985 e nele a posse da terra é totalmente individual. As famílias são provenientes do norte e do oeste do Paraná. O MST sugeriu que elas se organizassem por grupos da mesma procedência. Há três associações.

O presidente de uma das associações nos relata que a segunda associação surgiu a partir de divergências no interior da primeira, pois os trabalhadores tinham objetivos diferentes, tanto em termos do tempo a ser destinado ao trabalho, quanto ao tipo de produto e o número de membros da família a se envolver nas atividades. Um outro grupo de pessoas que não estava organizado, tendo observado o trabalho das outras duas associações, decidiu formar uma terceira, onde o objetivo é sempre a venda de produtos em conjunto, assim como a elaboração de projetos para obtenção de créditos agrícolas (Souza, 1999: 140).

Em Abapan, o trabalho é realizado pela família em seu lote individual, o que permite conservar a divisão tradicional de trabalho e de autoridade entre os sexos. A autoridade paterna tende a predominar. Mas, como pequenos agricultores autônomos, os assentados ficam inferiorizados na venda de seus produtos e impossibilitados de conseguir créditos e de adquirir equipamentos de maior porte e valor. Para superar

estes óbices, procuram se associar, mas isso implica um preço: perda de autonomia, necessidade de coordenar o tempo de trabalho em tarefas comuns e que tipo de produto as famílias vão produzir, além de conciliar o trabalho de membros das famílias para a associação com o realizado em suas unidades individuais. As divergências a respeito destes assuntos levaram à cisão da primeira associação e o desejo de preservar alguma autonomia induziu à formação duma terceira. Cada associação tem em média 13 famílias, um número pequeno que debilita as vantagens da associação mas provavelmente exprime o máximo de renúncia à autonomia a que os assentados se dispõem.

Finalmente, em 1997, doze anos após o início do assentamento, conseguiu-se reunir as associações na Cooperativa de Comercialização COTRAMIC, que pretende vender em conjunto a produção de todos os assentamentos do município de Castro, para alcançar melhores preços e menores despesas de transação por unidade. Só que por ocasião da pesquisa, «a cooperativa estava inativa devido a própria ação dos sócios, 'que acabam esperando pelas decisões da direção [...] Não vêem que eles também podem decidir'» (Souza, 1999: 140). A explicação da inatividade talvez esteja no fato de que o estatuto da cooperativa prevê que cada sócio deve estar organizado em grupos com dez famílias, o que motiva/obriga os trabalhadores a se organizarem e a (re)elaborarem saberes do tipo prático [...], técnico (por exemplo o trabalho manual passa a ser realizado com maquinários, dentre eles o trator), familiar (por exemplo, num grupo, as decisões não são tomadas pelo 'chefe' da família, mas pelo grupo cujos membros devem entrar em acordo) (Souza, 1999: 142).

Era muita mudança de uma vez só, sobretudo se proposta de cima para baixo e de fora para dentro. Na fundação da cooperativa estavam presentes, além dos associados de dois assentamentos, representantes do Partido dos Trabalhadores, vereadores e deputado estadual, sindicato de trabalhadores rurais de Castro e membros da direção estadual do MST. Discursaram representantes da Central Cooperativista dos Assentamentos, do MST e o agrônomo da região, que conduziu a assembléia. O primeiro enfatizou que «serão os 'pequenos' que irão dar direção à cooperativa». O agrônomo, entre outras considerações, achou que devia advertir que a cooperativa «não vai enriquecer ninguém, não vai melhorar se o grupo não quiser» (Souza, 1999: 141-142). A impressão que o relato dá é que a cooperativa é uma idéia dos assessores e apoiadores externos, que, com as melhores intenções, propõem a reorganização total do assentamento visando a avanços técnicos e econômicos. Só que a proposta ignora a enorme dificuldade das famílias assentadas de se associarem e empreenderem atividades em comum. O fato da cooperativa não ter saído do papel pode muito bem ser devido à resistência passiva dos principais interessados, que sem ousar discordar abertamente, resolveram «ficar esperando pelas decisões da direção».

3.2. Novo Paraíso

O segundo assentamento estudado por Souza (1999) é o de Novo Paraíso, cuja área era grilada. Sabendo disso, o MST encaminhou uma carta ao assentamento Ouro Verde no município de Cantagalo, onde um grande número de famílias ocupava uma

área demasiado pequena, convocando pessoas para a referida área irregular, que formava o imóvel Tigre. 15 famílias se deslocaram para lá e encontraram outras 27 famílias vindas de Inácio Martins e que já haviam formado a Cooproserp (Cooperativa de Produção e Serviços de Pitanga). A junção dos dois grupos resultou num total de 42 famílias associadas à cooperativa.

Os desdobramentos deste passo inicial podem ser melhor acompanhados através do estudo desta cooperativa realizada por Raquel Sizanoski (1998). A cooperativa foi fundada em 24 de Agosto de 1989, mas o assentamento só foi oficializado em 1992 e neste intervalo não contou com linhas de crédito. Além disso, a Cooproserp foi a primeira cooperativa inteiramente coletiva, em que os lotes das famílias foram combinadas numa unidade única de produção. Não havia experiência anterior, os únicos conhecimentos de que dispunham os cooperadores sobre a operação duma cooperativa coletiva foram os adquiridos em Laboratório Organizacional de Campo, o método de capacitação criado por Clodomir de Moraes.

O período entre 1989 e 1992 representou três anos de acampamento na área, vivendo sob condições precárias e com constantes ameaças de despejo, doenças e escassez de alimentos. Ainda em 1989, cinco famílias desistem da proposta de coletivização e abandonam o acampamento. [...] Em 1990, 18 famílias abandonam a proposta da COOPROSERP e se mudam para outro local, ainda dentro do mesmo assentamento e, em seguida, realizam a divisão de sua parte do assentamento em lotes individuais, organizando o trabalho a partir da unidade familiar (Sizanoski, 1998: 48).

Em 1992, quando da oficialização do assentamento, representantes do MST e Instituto Ambiental do Paraná decidem que só poderiam permanecer na área aqueles que continuassem a experiência coletiva. Após esta delimitação, das 18 famílias que haviam optado pelo trabalho individual, quatro voltam para a COOPROSERP e as outras constituem a ASTROAGRI, que possui uma forma de organização mais simples, com maior autonomia dos assentados em relação à produção para o autoconsumo e um volume de investimentos menor que a COOPROSERP. [...] Por divergirem da coletivização, 16 famílias desistem do projeto. No final de 1992, 15 famílias permanecem na COOPROSERP e 11 se fixam na ASTROAGRI (Sizanoski, 1998: 49). As mudanças contudo não cessam. Em 1993, nove famílias abandonam a cooperativa, mudando para o assentamento de Nova Cantu, de onde vêm 10 famílias para a cooperativa. Em 1996, duas famílias deixam a cooperativa e se mudam para o Assentamento Araguaí. No ano seguinte, duas famílias entram na COOPROSERP. A autora observa a respeito:

Estas famílias que se retiraram da cooperativa abriram mão de suas propriedades, ou seja, a propriedade individual, de cada família, após sua saída, fica em poder da cooperativa. [...] Por que estas famílias, depois de muito sacrifício, das lutas no MST, dos períodos de acampamento [...]decidem abandonar a cooperativa e deixar a terra que conquistaram ? O abandono da cooperativa constitui-se no problema central desta pesquisa (Sizanoski, 1998: 50).

Convém observar de início que todas as famílias que saem da cooperativa recebem terras, seja no próprio assentamento Novo Paraíso, seja em outros assentamentos. O que mostra que o MST aceita que as famílias abandonem o primeiro experimento de cooperativismo coletivo, o que permite supor que para o próprio movimento esta modalidade de organização social não poderia ser imposta a todos assentados. Maria Antônia de Souza (1999: 144-145) observa em relação à ASTROGRI (Associação dos Trabalhadores Organizados na Agricultura) que ela resulta da recusa à coletivização: «fazem a tentativa de trabalho individual, onde não obtiveram resultados, sendo obrigados a novamente retomar o coletivo, na forma de associação».

De uma forma geral, os depoimentos colhidos pelas duas pesquisas junto a assentados que permaneceram na cooperativa e junto aos que a deixaram deixam entrever três motivações principais para o abandono: 1. O magro retorno econômico a um esforço de investimento relativamente grande. Muitos depoimentos falam da frustração com o ganho insuficiente mas reconhecem o imediatismo dos que desistem, pois é preciso mais tempo para colher os frutos. 2. O descontentamento com a falta de incentivos aos que trabalham mais e produzem melhor. As retiradas são calculadas pelo número de horas trabalhadas, sem distinguir diferenças de esforço nem de resultado. Isso leva alguns a «amolecer o corpo» primeiro e depois optar pelo lote individual, onde esforço e produtividade não são compartilhados e nem os ganhos uniformizados pela média. 3. Insatisfação com o papel do trabalho familiar no coletivo: só adultos são sócios e ganham de modo que as famílias com filhos pequenos têm de sustentá-los à sua própria custa; além disso, o pai perde o seu poder de «chefe» da família e esta perde o poder de decidir sobre sua produção e seu trabalho.

As condições de vida (presumivelmente em 1997, quando Raquel Sizanoski conduziu sua pesquisa) das famílias associadas à COPROSERP eram razoáveis. Pertenciam à cooperativa 16 famílias, 11 casais e 5 solteiros, com 26 crianças, 8 adolescentes e 29 adultos, num total de 63 pessoas.

As moradias são organizadas em agrovila, onde cada família possui um lote individual de 12 x 30 m. Em alguns há hortas e pequenos animais, como galinhas e perus. A construção das casas assim como alguma melhoria ou reforma, é de responsabilidade do associado [...] As casas são todas de madeira, a maioria sem forro e algumas sem assoalho. Contam com energia elétrica e rede de esgoto, mas em apenas uma delas existe banheiro. A maioria das famílias tem televisão, rádio, geladeira e fogão a gás, embora o fogão a lenha seja mais utilizado; em apenas uma casa há antena parabólica e em duas chuveiro elétrico. Apesar de serem ainda rústicas, em geral as casas são limpas e bem arrumadas (Sizanoski, 1998: 51-52).

Para as 16 crianças de até 6 anos há uma creche, dirigida por duas mães, que recebem um salário da prefeitura. As 10 crianças de 7 a 14 anos freqüentam uma escola municipal, perto da cooperativa, que atende também as crianças da ASTROAGRI. O posto de saúde mais próximo fica em Pitanga, a cerca de 30 km. Doenças corriqueiras são tratadas com plantas medicinais. «Todas as crianças são

saudáveis e bem alimentadas» (Sizanoski, 1998: 51) Em 1997, a cooperativa distribuiu R\$ 38.000,00 a seus sócios, o que dá em média cerca de um salário mínimo por mês.

A pesquisadora apresenta como conclusão sua que fazendo algumas comparações externas, como por exemplo, entre favelados urbanos e esses assentados, podemos afirmar que sua condição de sobrevivência é superior as dos primeiros, pois se alimentam bem, têm casa, boa saúde, trabalho. Não possuem um padrão de vida ideal, mas estão muito distantes da miserabilidade das favelas (Sizanoski, 1998: 55).

Maria Antônia de Souza apresenta avaliação idêntica: «Com relação ao funcionamento da cooperativa e aos avanços obtidos no assentamento, é notória a melhoria na qualidade de vida das famílias, da construção das casas, da infra-estrutura e dos setores de produção» (Souza, 1999: 145).

3.3. Santa Maria

Formado por grupos excedentes de assentamentos no oeste e centro-oeste do Paraná, o assentamento de Santa Maria teve início em 1992, mas sua regularização final só ocorreu em 1994. É o mais recente dos três assentamentos estudados. As famílias já vieram ao assentamento com o propósito «de fundar uma cooperativa e trabalhar coletivo». A Copavi (Cooperativa de Produção Agropecuária Vitória) foi fundada por 25 famílias, que haviam sido arrendatárias. Por ocasião da pesquisa de Maria Antônia de Souza, havia 19 famílias, «sendo que 4 em processo de experiência - constitui uma espécie de estágio no coletivo, onde a família insere-se num setor de produção e na organização do assentamento como um todo, passando a conhecer as normas da cooperativa» (Souza, 1999: 148). Esta é uma prática nos assentamentos do MST: «Os lugares deixados pelas famílias desistentes são ocupados por outras famílias, que se interessam pelo coletivo e que passam por um ano de experiência no assentamento» (Souza, 1999: 146).

O propósito dos cooperadores era tanto econômico quanto político. O regimento interno Copavi determina como seus objetivos ser uma cooperativa de produção, comercialização e industrialização em vistas de organizar o trabalho dos seus sócios, liberar mão de obra para contribuir ao MST e SCA, ser uma organização social de reivindicação e de luta em favor da reforma agrária e de interesse de seu quadro social, dar exemplo através dos resultados econômicos e social de que a reforma agrária dá certo; especialização da mão de obra, garantir a participação nas decisões, execução, controle e divisão das sobras através da gestão democrática (Souza, 1999: 149).

A cooperativa pretendia se dedicar a pecuária, lavoura, horta e indústria. A atividade mais lucrativa é a horta, cuja produção é comercializada em Parancity e no município vizinho de Cruzeiro. Em volume, a maior produção é a do leite, que pretendiam industrializar. Entretanto, chegaram à conclusão que 'não sabiam fazer, por exemplo, pinga, trabalhar com os derivados do leite, etc.' Por outro lado, agora que conseguiram uma qualidade na produção, esbarram no mercado, por exemplo, na questão da legalização do leite. [Um dos sócios] afirma que o leite deve ser o 'carro chefe' e que há

muitos investimentos, por exemplo na área de suínos e de frangos, e pouco lucro, ou seja, os investimentos altos e o baixo retorno econômico ‘repercutem politicamente, pois começam a mostrar o que não deu certo’ (Souza, 1999: 149-150).

A deficiência técnica, que parece ter sido geral nas CPAs, tornou-se um impedimento para a industrialização dos produtos agropecuários. É provável que a qualificação profissional da nova geração permita superar este problema. Mas, por enquanto, ressurgiu o «imediatismo», a impaciência com o retorno dos investimentos, que neste depoimento adquire conotação política: o ganho modesto pode dar a impressão que o experimento fracassou, o que seria grave para uma cooperativa que colocou entre seus objetivos «dar exemplo através dos resultados econômicos e social de que a reforma agrária dá certo».

Desde a fundação até 1999, 10 das 25 famílias fundadoras deixaram a Copavi. Todos vieram com o objetivo e a certeza de que o coletivo seria a melhor maneira de organizar o assentamento. Entretanto, após 6 anos, cerca de 40% das famílias desistiram do coletivo, optando por formas individuais de trabalho e associativas no momento da comercialização e compra de equipamentos e insumos agrícolas (Souza, 1999: 150).

Os motivos da desistência das famílias da proposta de constituir uma comunidade coletivista são basicamente os mesmos já vistos no caso de Novo Paraíso: «mentalidade das pessoas, convivência em grupos; retorno econômico; decisões, mas principalmente a questão do econômico» (Souza, 1999: 149).

Uma maneira encontrada pelo MST para facilitar a integração das famílias no coletivo é sua organização em «núcleos de família», formados por vizinhos. A agrovila é formada por fileiras de casas, cada uma dando origem a um núcleo. Este desenvolve leituras, discute os problemas vivenciados, a prestação de contas, o planejamento das atividades. «Outro espaço para discussão é o restaurante coletivo. Durante o horário do café da manhã fazem-se consultas às pessoas, encaminhamentos e informes». Estas modalidades de integração suprem as deficiências das assembléias, feitas mensalmente, pois, conforme afirma o presidente da cooperativa, «a participação das pessoas não é o que deveria ser, elas têm dificuldades para discutir, opinar» (Souza, 1999: 149).

Esta parece ser uma dificuldade em muitos empreendimentos solidários, não só em cooperativas rurais do MST. Camponeses e operários são pessoas humildes, que se intimidam diante dum auditório maior e por isso raramente ou nunca falam em assembléias. Mas tentam manifestar seus pontos de vista através de companheiros mais desinibidos, com os quais confabulam em grupos menores. Daí a importância dos núcleos de família e da confabulação informal durante o café da manhã, no refeitório.

3.4. Conclusões

Os três estudos de caso evidenciam as dificuldades de implantar formas avançadas de cooperação, nos assentamentos orientados pelo MST, tanto por questões culturais - a preferência da maioria dos assentados pela agricultura familiar, em moldes tradicionais - como por questões econômicas. As famílias se deixaram convencer da superioridade das cooperativas de produção pela sua maior facilidade em adquirir equipamentos e máquinas portadoras de tecnologia avançada. Esperavam que o «sacrifício» de seus recursos do Procerá, cedidos ao fundo comum, resultasse em receitas abundantes, o que em nenhum dos dois casos - Cooprosérpe e Copavi - aconteceu, ao menos nos primeiros anos de vida das cooperativas. A frustração destas expectativas talvez tenha sido o mais importante dos motivos para a desistência das famílias que optaram pela produção individual e comercialização associada.

O I Censo da Reforma Agrária - 1997 mostra o predomínio nos assentamentos da produção individual: 93,96% contra apenas 1,21% de produção coletiva e 4,82% de forma mista (Souza, 1999: 150). Os estudos de caso dão uma idéia da dinâmica que levou a esta situação. O mesmo censo dá outra informação relevante: a origem social dos assentados. 66,13% eram agricultores ou camponeses, 5,67% trabalhadores rurais, «sendo o restante distribuído entre outras atividades rurais, boia-fria, motorista, mecânico, pedreiro e carpinteiro» (Souza, 1999: 152-153).

Talvez as seguintes considerações da pesquisadora sirvam de conclusão:

No interior do MST, a proposta de tais coletivos surge tendo como objetivo central a mudança da sociedade e do sistema capitalista. [...] No entanto, as formas idealizadas de coletivos (totalmente coletivos) não estão sendo reproduzidas nos assentamentos, enquanto que as associações de produção e de comercialização estão se proliferando. O interessante é questionar o porquê desta ocorrência e qual a influência do processo de socialização política vivenciada no momento do acampamento, pela maioria dos assentados. De um lado, conforme depoimentos dos assentados, estes sentem maior liberdade nos seus lotes individuais, embora saibam que, para sobreviver, no lote, é necessário estar agrupado. Por outro lado, destacam-se os fatores sociais e culturais, como influenciadores desta resistência ao coletivo. Por exemplo, enquanto no coletivo todos trabalham 'igualmente', sendo organizados em setores e coordenações de grupos, nos lotes individuais, quem orienta o trabalho e as ordens geralmente é o marido ou um filho mais velho ou ainda a esposa, em alguns casos. No coletivo, a divisão do trabalho e a repartição das sobras é semelhante ao que ocorre numa empresa e as normas de funcionamento são aplicadas de acordo com o previsto no regimento interno. Ou seja, os coletivos exigem uma ruptura sócio-cultural de um paradigma anterior de trabalho e de família. O 'novo' é tido como algo muito diferente do vivido anteriormente, principalmente para os ex-pequenos agricultores. *Geralmente é bastante aceito entre os jovens, cujo interesse é trabalhar com maquinários e industrialização de produtos.* [ênfase minha] (Souza, 1999: 163-164).

A frase final sublinhada abre a perspectiva de que a aceitação do coletivo por parcela crescente dos assentados seja só uma questão de tempo.

4. Autogestão como arma na luta contra a pobreza - cáritas, ação da cidadania e incubadoras de cooperativas.

4.1. A Cáritas

A Cáritas Brasileira é uma instituição da Igreja Católica, sendo parte da rede de Cáritas Internacional. Ela tem por fim dar sustentação à ação social da Igreja e está orgânicamente ligada à CNBB [Conferência Nacional dos Bispos do Brasil]. Tem um secretariado nacional em Brasília, que coordena uma rede de Cáritas Diocesanas e Regionais. A Cáritas desenvolve suas atividades com fundos gerados no Brasil pela Campanha de Solidariedade, que é permanente, e com fundos doados pelas Cáritas e outras instituições confessionais do 1º Mundo voltadas para a cooperação internacional.

Há que se distinguir nas ações da Cáritas três grandes ênfases [...]: a ênfase assistencial, a promocional e a da solidariedade libertadora. A ênfase assistencial data de 1956 [...] a Cáritas encarregou-se de articular as obras sociais de inspiração católica para promover a distribuição dos donativos e alimentos, especialmente o leite em pó americano. [...] A ênfase promocional tem início em 1966. As inquietações advindas das contradições do programa de distribuição de alimentos no contexto do regime militar instaurado resultam em processo de mudança [...] O lema 'ensinar a pescar' contrapunha-se ao 'dar o peixe', próprio da fase anterior. Experiências diversificadas de ações comunitárias do tipo das comunidades eclesiais de base, das associações de desenvolvimento comunitário, do cooperativismo, dão sustentação prática à reflexão sobre o desenvolvimento.

[...] A ênfase à solidariedade libertadora, atual fase da Cáritas, privilegia um enfoque, um ponto de partida sobre o qual atua seja nas situações de emergência, seja no apoio às iniciativas comunitárias ou associativistas, seja no apoio às mobilizações populares [...] A premência para implementar ações através de projetos que respondessem às reais necessidades da comunidade levou à opção pela linha de apoio aos Projetos Alternativos Comunitários (PACs) como expressão de compromisso social com o povo e como uma demonstração visível de que os trabalhadores organizados e apoiados têm uma saída para suas condições de miséria (Bertucci, 1996: 60-62).

Este relato sintetiza a imensa evolução da Igreja Católica numa ação meramente assistencial a uma postura de crítica ao capitalismo, com a proposição de que a solidariedade liberta. Ela implica numa tese ousada: a de que os trabalhadores, desde que se organizem e granjeiem apoio, podem por si só superar a miséria. Uma das implicações desta tese é que este apoio não tem de ser do Estado, pressuposto geral de todas as correntes de esquerda até então. A Cáritas passou a apoiar milhares de Projetos Alternativos Comunitários (PACs) por todo Brasil, desde 1984, contando com a ajuda da Cáritas Suíça, Misericordioso, Cebemo, Entraide e Fraternité e Cáritas Alemã.

A estratégia de vida dos milhões de excluídos passou a ser considerada como 'alternativa de sobrevivência'. Alternativos foram também os novos movimentos sociais que emergiram como forças sociais capazes de se confrontar com o autoritarismo presente. [...] Alternativos foram ainda os novos partidos políticos oriundos dos movimentos sociais. Como foram também alternativas as Comunidades Eclesiais de Base [...]. Aos excluídos cabia a busca de soluções para seus problemas de forma

alternativa àqueles tradicionais tentadas até então. Nem o assistencialismo, nem o clientelismo, nem as soluções vindas de cima para baixo. Nesse contexto, nasce a proposta dos PACs, na busca de soluções criativas e autônomas para os problemas dos excluídos (Bertucci, 1996: 63).

O sentido revolucionário emprestado à palavra «alternativo» testemunha a notável guinada da Igreja provocada pela opção preferencial pelos pobres, isto é, pelos não possuidores de meios de produção. A nova postura de início não tinha um programa claro de como os trabalhadores podem sair da miséria pelas suas próprias forças. Por isso ela convoca as próprias comunidades a encontrar as saídas, pela aplicação do antigo mas ainda hoje indispensável método de ensaio e erro, através duma vasta multiplicação de diferentes «experiências».

Os PACs foram classificados em 4 categorias: «comunitários», subdivididos em produtivos e de prestação de serviços, de apoio a «movimentos populares», à «ação sindical» e projetos de «assistência e promoção social». Foram estudados 252 PACs implantados entre 1989 e 1992, que correspondem a 25% do total apoiado pela Cáritas, que estima-se ter sido até 1992 de aproximadamente mil. A metade dos PACs estudados eram comunitários, 82% deles de atividades de ocupação e renda. Isso significa que cerca de 100 dos 252 PACs eram associações ou cooperativas solidárias. Uma das conclusões do estudo é que os PACs tendem a ser cada vez mais projetos produtivos, desejados como meios de melhorar a renda de forma associativa. Grande parte deles é rural e coincide com a experiência do MST, vista acima.

Dadas as dificuldades existentes, os projetos urbanos representam maior desafio. Estão voltados inteiramente para a realidade do mercado, devem superar as limitações tecnológicas, desenvolver metodologias de capacitação gerencial para o desenvolvimento de habilidades empreendedoras, criar economia de escala através de rede de pequenos produtores e de apoio à cadeia produtiva (Bertucci, 1996: 80).

Esta conclusão deixa patente que um certo número de PACs produtivos urbanos vingou, inseriu-se na economia urbana e se volta ao mercado em busca de meios para se tornar competitivo, disputando compradores às empresas capitalistas comparáveis. É para isso que se sentem desafiados a se capacitar gerencialmente, criar economia de escala e assim por diante. A tese de que a solidariedade liberta começou a se comprovar na prática.

Da grande variedade de experiências representadas pelas PACs, a que já em meados dos anos 90 revelou maior potencial libertador era dos projetos comunitários produtivos, tanto no campo como na cidade. No campo, boa quantidade dos PACs foram desenvolvidos em assentamentos do MST. Nas cidades, surgiram a partir da ação da Cáritas, cooperativas e grupos de produção associada que serviram para reinserir à produção pessoas socialmente excluídas e empobrecidas. Não espanta que, como escreveu Bertucci (em 1996), «mais recentemente os PACs passaram a ser sinônimos de projetos produtivos».

Por aí se entende que, feita esta avaliação, os PACs produtivos tenham se multiplicado. Referindo-se apenas ao Rio Grande do Sul, Gaiger (1996: 271) diz: «Estima-se hoje [1999] que a Cáritas tenha promovido perto de 750 projetos comunitários, atingindo diretamente cerca de 17 mil pessoas» (1996: 269). E mais adiante:

Os projetos alternativos, em sua maioria, são recentes na história da Cáritas - e do Estado, vale acrescentar - e denotam uma aproximação maior entre as pastorais sociais, organizações não governamentais e movimentos populares, fato que se deu no curso da última década e que foi penetrando lentamente nos diversos ambientes da Igreja Católica. De certo modo, como concepção e foco principal da ação, os últimos 15 anos desse trabalho assistiram a uma sucessão temporal entre os projetos assistenciais, de promoção humana e alternativos (1996: 271).

4.2. A Acção pela Cidadania Contra a Miséria e pela Vida

O desenvolvimento de experiências de economia solidária sofreu forte aceleração em 1994, quando a Ação da Cidadania contra a Miséria e pela Vida [ACCMV] resolveu mudar sua tática e, em vez de apenas distribuir alimentos, passou também a fomentar a geração de trabalho e renda. Ela completou em dois anos a mesma evolução que a Cáritas havia feito em quinze, ao passar duma ação assistencial à «solidariedade libertadora».

A atividade da Cáritas, apesar de sua amplitude territorial, era desconhecida do grande público, ficando de certo modo restrita à Igreja e às comunidades mobilizadas por ela. A ACCMV era um amplo movimento de massas, o maior do Brasil desde a luta pelas eleições diretas, em 1985, no ocaso da ditadura militar. É curioso notar que de sua Secretaria Executiva Nacional tomou parte a Cáritas (representando a CNBB), ao lado da OAB, da CUT, do INESC, COFECON e da ANDIFES, o que leva a crer que a atividade da Cáritas no campo da economia solidária tenha influído na guinada da Ação a favor dela.

A mobilização lograda pela Ação foi desde o seu início muito grande. Em Agosto de 1993, estimava-se que a ACCMV contava com 200 comitês espalhados por todo país. Este número pulou para mais de 3.000 no mês de Outubro do mesmo ano. (...) A Campanha toma conta do Brasil: realizam-se espetáculos ao ar livre ou em estádios e ginásios, com grandes nomes da música popular, objetivando a arrecadação de alimentos para o Natal (Gohn, 1996: 33).

A questão da geração de empregos foi uma bandeira acionada ainda em Novembro de 1993, durante reunião de Betinho com vários secretários da pasta do Trabalho para discutir o problema do desemprego no país. Também a Prefeitura Petista de Santos, naquele mês deu início a uma campanha de geração de empregos em sintonia com a Campanha. A opção pela questão do emprego foi estratégica. Ela visava, dum lado, responder às críticas ao assistencialismo associado à distribuição de cestas e, de

outro, dar um sentido novo à mobilização, de forma que os comitês continuassem mobilizados após o Natal (Gohn, 1996: 34).

Os resultados da opção pelo emprego por parte de Betinho e da Ação da Cidadania, ao que sabemos, não foram objeto de qualquer levantamento. Cumpre notar que a Campanha era naturalmente descentralizada e não há registro de tudo o que se fez por sua iniciativa. Mas, pelo menos uma ocorrência importante e prenhe de conseqüências pode ser destacada: a formação da Cooperativa de Manguinhos, no Rio de Janeiro.

Nesta região, em que se localiza a Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz), moram 35 mil pessoas, parte das quais em 10 favelas formando o Complexo de Manguinhos. Estando a população favelada em grande parte desempregada, pobre e carente, o maior empregador dos jovens acabava sendo o narcotráfico. Em 1994, estourou a luta pelos pontos de tráfico de drogas e de armas e as balas perdidas dos tiroteios acabaram atingindo a Fiocruz, sobretudo a Escola Nacional de Saúde Público (ENSP), cujas janelas blindadas até hoje dão um mudo testemunho da ameaça à integridade física a que alunos e professores estavam expostos.

Esta situação mobilizou os corpos docente e discente da ENSP, que decidiram abrir-se à comunidade, procurando entender o que ocorria e contribuir para o seu equacionamento. [...] Uma ampla reunião, reunindo cerca de 80 representantes das comunidades do Complexo de Manguinhos, selou um acordo de enfrentamento compartilhado da situação. [...] A primeira iniciativa implementada foi, então, o fomento à constituição de uma Cooperativa de Trabalho (denominada COOTRAM), no final de 1994, visando colaborar no enfrentamento do desemprego e da pobreza. [...] Participando desde o seu início do Comitê de Entidades no Combate à Fome e Pela Vida (COEP), a Fiocruz solicitou o apoio das entidades integrantes do movimento e recebeu o imediato suporte da Gerência de Cooperativismo do Banco do Brasil para desenvolver a capacitação em cooperativismo, o que foi realizado pelo Instituto Superior de Cooperativismo da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). É relevante se destacar como as condições materiais e de projeto social compartilhado pelas entidades componentes do COEP foram importantes para impulsionar a iniciativa da Fiocruz (Buss, 2000).

A Cootram foi contratada pela Fiocruz, que reúne uma quantidade ponderável de instituições de ensino, pesquisa e manufatura de vacinas, para reciclar o lixo e prestar serviços de jardinagem e limpeza dos prédios do campus de Manguinhos. Além disso, a Cootram também montou uma oficina de costureiras.

A redução de gastos da Fiocruz com as atividades de limpeza e jardinagem foi de cerca de 15% e cada cooperativado passou a receber o dobro do que recebiam os trabalhadores contratados das antigas empresas privadas lucrativas prestadoras daqueles serviços. Tal resultado decorreu da subtração do lucro antes privatizado e sua apropriação pela empresa privada, mas de posse coletiva (a cooperativa) e pelo tomador dos serviços da mesma (a Fiocruz). [...] Iniciado com 200 integrantes, a Cootram fechou o ano de 1999 com cerca de 1.200 trabalhadores cooperativados,

atuando em áreas de trabalho de baixa densidade tecnológica (...) e, de forma independente das relações com a Fiocruz, a produção de material de construção e as oficinas de corte e costura. [...] O material de construção produzido tem qualidade equivalente e preço significativamente mais baixo, sendo utilizado para a melhoria das habitações populares e da infra-estrutura urbana. Os recursos financeiros nascem e circulam na própria comunidade. Trata-se, segundo muitos analistas, de uma das mais exitosas experiências de cooperativas populares de trabalho do país (Buss, 2000: 120-128).

O caso da Cooperativa de Trabalho de Manginhos é emblemático sob vários aspectos. Em primeiro lugar, porque nasce duma iniciativa da Fiocruz enquanto integrante da Campanha contra a fome, exatamente quando esta prioriza a opção pela economia solidária como meio de combate à miséria. Em seus desdobramentos, a COEP continuará participando ativamente, como será visto a seguir.

Em segundo lugar, o grande êxito da Cootram se deveu à abertura do mercado de serviços da Fiocruz. Tudo leva a crer que estes mesmos serviços já eram feitos pelos moradores das favelas, na condição de assalariados das empresas privadas prestadores dos mesmos. Mas, ao substituir a empresa capitalista pela solidária, a Fiocruz pôde fazer uma bela economia, enquanto os cooperadores tiveram o seu ganho dobrado. Não resta dúvida que na prestação de serviços de baixa densidade tecnológica, a cooperativa de trabalho, ao menos em Manginhos, é mais competitiva do que qualquer empresa capitalista análoga.

4.3. Incubadoras de Cooperativas

Em terceiro lugar, o processo de formação da Cootram envolveu pela primeira vez universidades, no caso a ENSP e a UFSM. Uma parte da elite científica e educacional do Brasil resolveu engajar-se para ajudar a construir a economia solidária. O passo seguinte foi padronizar esta ajuda na forma das Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares. A primeira ICTP foi criada, em 1995, na COPPE/UFRJ, o centro de pós-graduação de engenharia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, mediante convênio da COPPE com a FINEP e a Fundação Banco do Brasil, sendo as duas últimas financiadoras da nova entidade. No segundo semestre de 1995, a Incubadora apoiou a implantação da Cootram, juntamente com a Fio Cruz e a Universidade Federal de Santa Maria. A partir de 1996, ela iniciou a formação de cooperativas na Baixada Fluminense e nas favelas cariocas.

A Incubadora de Cooperativas Populares veio preencher uma lacuna vital no processo de formação de cooperativas e grupos de produção associada, iniciada pela Cáritas e expandida pela ACCMV: a de prestar assessoria contínua aos empreendimentos solidários, divulgando os princípios do cooperativismo entre grupos interessados, ajudando-os a organizar atividades produtivas ou a prestação de serviços, a apurar as técnicas empregadas, a legalizar as cooperativas, a buscar mercados e financiamento, etc. Além disso, a própria Universidade pode contratar cooperativas para a prestação de serviços de limpeza e congêneres, com proveito próprio além de viabilizá-las e

melhorar o rendimento dos trabalhadores. A COPPE e em seguida outras unidades da UFRJ e o Hospital Pedro Ernesto da UERJ fizeram o isso (ITCP, s/d: 20-26).

Uma vez reconhecido o sucesso da ITCP do Rio de Janeiro, as entidades patrocinadoras - FINEP, COEP (Comitê de Entidades Públicas no Combate à Fome e pela Vida), a Fundação Banco do Brasil e a COPPE - resolvem ampliar o número de incubadoras em universidades, lançando em 1998 o Programa Nacional de Incubadoras de Cooperativas (PRONINC). A FINEP e a Fundação Banco do Brasil se propõem através deste Programa a financiar a formação de mais cinco incubadoras. Naquele momento já estava formada uma incubadora na Universidade Federal do Ceará, de modo que o apoio destas entidades se estenderia a mais quatro novas incubadoras, criadas nas Universidades Federal de Juiz de Fora, Federal Rural de Pernambuco, Estadual da Bahia e de S. Paulo.

As novas incubadoras recebem sua formação tecnológica inicial da do Rio de Janeiro. As equipes, formadas por professores, técnicos e estudantes de graduação e pós-graduação, organizam seminários conduzidos por Gonçalo Guimarães e colegas daquela incubadora, onde a filosofia da incubação e os princípios do cooperativismo popular (idênticos aos da economia solidária) são transmitidos e discutidos. Mas o número de universidades interessadas em criar incubadoras ultrapassa o fixado pelo PRONINC. Assim, surgem novas incubadoras nos últimos dois anos nas Universidades Federal do Paraná, de Santa Catarina, do Pará, do Amazonas, Regional de Blumenau (SC), do Vale do Rio dos Sinos (RS), Católica de Pelotas (RS), Fundação São João del Rei (MG), Fundação Santo André (SP), Ponta Grossa (PR), Londrina (PR) e Maringá (PR).

As Incubadoras Universitárias decidem integrar uma rede para a troca de experiências e a ajuda mútua tendo em vista estabelecer em cada universidade não só um centro de extensão (em que se enquadra a incubação) mas também de ensino e pesquisa. O ensino é necessário para formar quadros para as próprias cooperativas e para entidades de apoio à economia solidária que continuam se multiplicando, como veremos adiante. A pesquisa é indispensável para se conhecer a realidade da economia solidária no Brasil e também no exterior, de modo a sistematizar a análise e avaliação das experiências para gerar proposições teóricas que sirvam para tornar a economia solidária mais autêntica e mais efetiva.

A rede de incubadoras, formada em 1999, decide aceitar o convite da Fundação Unitrabalho de se integrar a ela como um dos seus programas permanentes. À Unitrabalho estão filiadas mais de 80 universidades de todo o Brasil, sendo sua finalidade colocar os serviços das universidades à disposição dos trabalhadores e suas organizações de classe. Todas as universidades que têm incubadoras estão na Unitrabalho e muitas outras filiadas estão interessadas em criar suas incubadoras. A expansão da rede de incubadoras universitárias se dá na mesma medida em que empreendimentos solidários vão se multiplicando por todas as partes do Brasil.

5. Os sindicatos assumem a economia solidária

Atingidos frontalmente pela crise do mundo do trabalho, que varre o país na década dos 90, os sindicatos começam a reagir pontualmente, já que sua prioridade inicial era proteger os direitos trabalhistas, ameaçados de revogação ou «flexibilização» pelo governo Collor e seus sucessores. Em todos casos de transformação de empresas falidas ou em vias de falir em autogestões, o sindicato teve de assumir a liderança do processo, freqüentemente ao lado da ANTEAG. O êxito de diversas cooperativas formadas assim, possibilitando a preservação de numerosos postos de trabalho, levou cada vez mais sindicatos a se empenharem na luta pela criação de novas empresas solidárias.

Mas, o apoio a cooperativas autogestionárias formadas por ex-assalariados sofreu resistência de sindicalistas, que identificavam o processo com a terciarização da mão-de-obra, que se realizava cada vez mais mediante a formação de pseudo cooperativas, com a única finalidade de roubar dos trabalhadores os seus direitos trabalhistas. Como esta identificação (de cooperativas autênticas com as falsas) é absurda, a questão pôde ser esclarecida através do melhor conhecimento da natureza das cooperativas autênticas. Surgiu, no entanto, uma outra oposição à economia solidária, de natureza ideológica, que apontava a necessidade de reforçar o trabalho assalariado por ser a base social dos sindicatos e porque só a classe operária assalariada teria por missão histórica derrubar o capitalismo e instaurar o socialismo. As cooperativas eliminariam o caráter de classe dos trabalhadores, tornando-os patrões e operários ao mesmo tempo. Também esta argumentação se baseia na ignorância do que é a economia solidária. As cooperativas de produção e de trabalho são chamadas de «operária» - «worker cooperatives» - por causa de sua ligação orgânica ao movimento operário. A ANTEAG, a UNISOL e o MST não são menos operários e socialistas do que os sindicatos mais militantes. Além disso, os membros do sindicato que formam cooperativas operárias devem continuar a pertencer ao sindicato, que deveria abrir suas portas a todos os trabalhadores que não exploram trabalho alheio e queiram se filiar. O fato de no Brasil a lei definir o sindicato como representante de trabalhadores assalariados não deveria ser impedimento para que sindicatos ampliem sua abrangência, passando a representar o conjunto dos que dependem de seu próprio trabalho para subsistir.

A discussão sobre a economia solidária avançou, como visto acima, nos sindicatos do ABC paulista e também na CUT, a maior e mais combativa central sindical do Brasil. No final de 1998, a executiva nacional da CUT aprovou a criação dum grupo de trabalho que iria iniciar as discussões sobre a política da CUT para a economia solidária. Deste GT foi elaborado um projeto que está sendo desenvolvido em parceria com a Organização Intereclesiástica para a Cooperação e o Desenvolvimento (ICCO) da Holanda, a Fundação Unitrabalho e o Departamento Intersindical de Estudos Sócioeconômicos (DIEESE). Assim foi construído o Projeto de Desenvolvimento Solidário da CUT. Em linhas gerais, este projeto desencadeou um processo de discussões em todo o país, culminando em 1999 com um seminário internacional, cujo objetivo principal foi debater e lançar a Agência de Desenvolvimento Solidário da CUT (Magalhães e Todeschini, 2000: 138).

Isso não quer dizer que a resistência à economia solidária no seio da CUT tenha cessado, mas a maioria tem se manifestado consistentemente a favor duma atuação cada vez maior da central no apoio aos empreendimentos solidários que trabalhadores vêm criando pelo Brasil afora. A ADS (Agência de Desenvolvimento Solidário) vem se dedicando a preencher uma lacuna que é a falta dum sistema de financiamento às cooperativas autogestionárias. Em colaboração com o Rabobank, um grande banco holandês possuído e controlado por cooperativas de crédito, e o BNDES, a ADS desenvolveu um projeto de rede de crédito solidário, formado por numerosas cooperativas de crédito e por um banco cooperativo, com fôlego para financiar investimentos de vulto por parte de cooperativas de produção. A realização deste projeto representará um imenso salto de qualidade no desenvolvimento da economia solidária em nosso país.

Vale a pena registrar o surgimento duma rede de cooperativas de crédito no sul, o sistema Cresol, que veio a atender a necessidade de fontes próprias de financiamento dos agricultores familiares do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. As cooperativas de crédito do sistema tradicional são todas ligadas a cooperativas agrícolas dominadas em geral pelo capital. As Cresol são independentes, autogestionárias.

Os princípios e objetivos orientadores das Cresol são: interação solidária, democratização e ampliação do acesso ao crédito e aos serviços bancários pelos agricultores familiares, descentralização e horizontalização, profissionalização do crédito, transparência e contribuição para o desenvolvimento sustentável (social, econômico e ambiental). [...] Em Dezembro de 1999, ao completar quatro anos de funcionamento, o Sistema Cresol era formado por 28 cooperativas [...] além de mais duas da Cresol esperando liberação pelo Banco Central. Está presente diretamente em mais de cem municípios [...]. O número de associados chega a 10.500 famílias de agricultores. [...] As cooperativas são criadas e compostas por agricultores familiares, sendo fortalecida por sindicatos, associações e outras formas de organização dos agricultores familiares da região onde atuam (Bittencourt, 2000: 197-199).

6. Conclusões

Este balanço já nasce desatualizado, pois se baseia em dados de há um ou dois anos atrás. A economia solidária se desenvolve tão rapidamente no Brasil, que qualquer balanço tem de ser considerado provisório. O que impulsiona este desenvolvimento não é mais apenas o agravamento do desemprego em massa e da exclusão social. Este foi muito provavelmente o principal fator nos anos 80 e início dos 90, quando a Cáritas e alguns sindicatos começaram a apoiar sistematicamente os esforços de trabalhadores e famílias marginalizadas de se libertar da pobreza através da solidariedade. Depois surgiram a ANTEAG, a Campanha contra a Fome, as Incubadoras de Cooperativas Populares, a Agência de Desenvolvimento Solidário. Faltaria referir ainda a formação dos Fóruns Estaduais de Cooperativas, no Rio de

Janeiro, Rio Grande do Sul e São Paulo, o crescente desenvolvimento de cursos de diferentes formatos de economia solidária e assim por diante.

O que impele a economia solidária a se difundir com força cada vez maior já não é mais a demanda das vítimas da crise mas a expansão do conhecimento do que é e a tecnologia social, econômica e jurídica de implementação da economia solidária. Centenas de iniciativas, que tendiam antes a ficar isoladas e por isso debilitadas, a partir dos últimos anos passam a receber a atenção e o apoio de instituições especializadas como a ANTEAG, MST, Incubadoras, Unisol, ADS e Cáritas, entre outras. O que este breve relato deixou claro é que a economia solidária já firmou sua identidade e por causa disso está em condições de se estruturar, em nível local, regional e nacional.

A construção dum modo de produção alternativo ao capitalismo no Brasil ainda está no começo, mas passos cruciais já foram dados, etapas vitais foram vencidas. Suas dimensões ainda são modestas diante do tamanho do país e de sua população. Mesmo assim, não há como olvidar que dezenas de milhares já se libertaram pela solidariedade. O resgate da dignidade humana, do auto-respeito e da cidadania destas mulheres e destes homens já justifica todo esforço investido na economia solidária. É por isso que ela desperta entusiasmo.

Referências Bibliográficas

- Anteag (2000), *Construindo uma Nova Cultura nas Relações de Trabalho*. S. Paulo.
- Bertucci, Ademar (1996), «Limites e Possibilidades de Organização dos Excluídos. Os projetos comunitários da Cáritas Brasileira», Luiz I. Gaiger (org.), *Formas de combate e resistência à pobreza*. S. Leopoldo RS: Ed. Unisinos, 59-86.
- Bittencourt, Gilson Alceu (2000), «Sistema Cresol de Cooperativas de Crédito Rural: uma experiência de economia solidária entre os agricultores familiares», Singer e Souza (orgs.), *Economia Solidária no Brasil*. S. Paulo: Editora Contexto, 193-218.
- Buss, Paulo M. (2000), «Enfrentando a Pobreza Através da Parceria Estado-Comunidade: desenvolvimento local integrado e sustentável em Manguinhos, Rio de Janeiro», *Cadernos de Oficina Social 5: Desenvolvimento local: práticas inovadoras*. Rio de Janeiro: Centro de Tecnologia, Trabalho e Cidadania, 117-132.
- Cole, G. D. H. (1944), *A Century of Co-Operation*. Manchester: Co-operative Union Ltd.
- CONCRAB (1999), *Evolução da Concepção de Cooperação Agrícola do MST (1989 a 1999)*. S. Paulo: ???
- CONCRAB (1998), *Sistema Cooperativista dos Assentados*. S. Paulo, Junho de 1998.
- Gaiger, Luiz Inácio (2000), «Os Caminhos da Economia Solidária no Rio Grande do Sul», Singer e Souza (orgs.), *Economia Solidária no Brasil*. São Paulo: Editora Contexto, 267-286.
- Gohn, Maria da Glória (1996), «A Ação da Cidadania contra a Miséria e pela Vida - ou quando a fome se transforma em questão nacional», Luiz I Gaiger (org.), *Formas de Combate e Resistência à Pobreza*. S. Leopoldo RS: Ed. Unisinos, 23-57.
- ITCP (s/d), *Ossos do Ofício. Cooperativas Populares em cena aberta*. Rio de Janeiro.

- Magalhães, Reginaldo; Todeschini, Remigio (2000), «Sindicalismo e Economia Solidária: reflexões sobre o projeto da CUT», Singer e Souza (orgs.), *Economia Solidária no Brasil*. S. Paulo: Editora Contexto.
- Nakano, Marilena (2000), «Anteag, autogestão como marca», in Singer e Souza (org.), *Economia solidária no Brasil*. S. Paulo: Editora Contexto, 65-80.
- Oda, Nilson Tadashi (2000), «Sindicato e Cooperativismo: os metalúrgicos do ABC e a Unisol Cooperativas», in Singer e Souza, *Economia Solidária no Brasil*. S. Paulo: Editora Contexto, 93-107.
- Oda, Nilson Tadashi (2001), *Gestão e Trabalho em Cooperativas de Produção: dilemas e alternativas à participação*. Dissertação apresentada à Escola Politécnica da Universidade de S. Paulo, para a obtenção do título de mestre em Engenharia, Abril de 2001.
- Sizanoski, Raquel (1998), *O Novo Dentro do Velho: cooperativas de produção agropecuária do MST (Possibilidades e limites na construção de outro coletivo social)*. Dissertação de mestrado aprovada pela Universidade Federal de Santa Catarina.
- Souza, Maria Antônia (1999), *As Formas Organizacionais de Produção em Assentamentos Rurais do Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra - MST*, tese de doutoramento aprovada pela Universidade Estadual de Campinas UNICAMP.

AS COOPERATIVAS E A EMANCIPAÇÃO DOS MARGINALIZADOS: ESTUDOS DE CASO DE DUAS CIDADES NA ÍNDIA

Sharit Bhowmik

Introdução

Este capítulo procura analisar o papel dos trabalhadores cooperativos no empoderamento de sectores marginalizados da classe trabalhadora. Exemplificaremos esta situação com a ajuda de dois estudos efectuados em duas diferentes metrópoles na Índia. Estas são Ahmedabad, na Índia Ocidental, e Calcutá, na Índia Oriental. Estudaremos as cooperativas formadas por colectores de lixo em Ahmedabad e cooperativas de trabalhadores em Calcutá. Estes casos mostram-nos como os trabalhadores marginalizados pela sociedade tentam, através da acção colectiva, proteger o seu direito a um emprego lucrativo.

O processo de globalização, através dos ajustamentos estruturais, afectou desfavoravelmente a classe trabalhadora em todo o mundo. O trabalho em muitos dos países desenvolvidos ressentiu-se, uma vez que a reestruturação da indústria conduziu, invariavelmente, ao desemprego, originado pelo encerramento das unidades industriais «não lucrativas». Na Índia, a Declaração sobre Políticas Industriais, efectuada no Parlamento a 24 de Julho de 1981, estava em sintonia com o processo global de ajustamento estrutural. Duas características evidentes desta política são: em primeiro lugar, minar o sector público e, em segundo lugar, a redução do emprego no sector organizado e formal. Em geral, os sindicatos opuseram-se a esta política e organizaram greves nacionais, o encerramento de fábricas e comícios. Tudo isto teve um impacto nulo ou reduzido nas decisões do governo.

Os principais problemas são enfrentados pelos trabalhadores das pequenas e médias indústrias, onde as disposições legais respeitantes à segurança no emprego e à segurança social não são aplicadas com o mesmo rigor. Estes trabalhadores constituem o grosso da mão-de-obra da indústria do país. É nestas áreas que são necessários meios alternativos de produção. O governo mostrou algum interesse em encorajar o controlo das empresas por parte dos trabalhadores. O parágrafo 16 da Declaração sobre Políticas Industriais estabelece: «a participação dos trabalhadores na administração será incentivada. Os trabalhadores das cooperativas serão encorajados a participar em programas concebidos para regressarem às empresas em dificuldades económicas». Até agora, isto parece pouco credível, dado o governo não ter tomado qualquer posição para encorajar estas cooperativas. Simultaneamente, existem algumas cooperativas que surgiram através da luta dos trabalhadores para manter o emprego e a produção. Há alguns exemplos de cooperativas de trabalhadores em plantações de chá, minas e unidades industriais. Os trabalhadores da Sonali Tea Estate, uma plantação de chá que emprega cerca de 500 trabalhadores no distrito de Jalpaiguri no estado de Bengal Oeste, formaram, em 1974, a primeira cooperativa de trabalhadores da indústria do chá. Em Tripura, um Estado no Nordeste da Índia, cinco plantações de chá são gerida com sucesso, desde 1980, por estes trabalhadores

(Bhowmik, 1992). Em Dali Rajhara, próximo da Plantação Bhilai Steel Plant, no Estado de Chattisgarth, na Índia Central, existem seis cooperativas de trabalhadores que trabalham no ferro fundido ou na extração de minério (Bhowmik, 1994). Desde o início da década de 80, existem em Calcutá, a capital do estado de Bengal Oeste, pelo menos 20 unidades industriais que são geridas por trabalhadores cooperativos. Todas estas cooperativas sobrevivem com pouco ou nenhum auxílio financeiro por parte do governo. O facto de estas cooperativas terem sobrevivido sem ajuda externa durante quase duas décadas, ou mais, é por si só uma prova do seu sucesso. Neste capítulo tentamos estudar algumas destas cooperativas.

A par do desemprego causado pelo encerramento de indústrias, há um número cada vez mais elevado de pessoas que se deslocam para as áreas urbanas, especialmente as metrópoles, em busca de trabalho. Estas pessoas saem das áreas rurais, ou pequenas cidades, devido à falta de qualquer meio de sobrevivência. Possuem poucas qualificações que lhes permitam competir no mercado de trabalho e procuram qualquer tipo de trabalho que afaste a fome. Estas são as formas mais degradantes de trabalho por conta própria e abrangem a maioria dos pobres urbanos. Contudo, podemos observar, tal como sucede no caso das mulheres colectoras de lixo em Ahamedabad, que eles também podem melhorar as suas condições de vida através da acção colectiva. Porém, antes de discutirmos estes casos, analisaremos o papel das cooperativas na ajuda aos marginalizados.

1. As Cooperativas e os trabalhadores marginalizados

As origens da cooperação, enquanto movimento para a modificação e melhoria das condições económicas e sociais de sectores menos desenvolvidos da sociedade, podem ser encontradas, na primeira metade do século XIX, na filosofia de Robert Owen. A primeira cooperativa nasceu na Inglaterra, em 1844; foi criada uma loja cooperativa por iniciativa dos tecelões desempregados de Toad Lane, em Rochdale. O grupo ficou conhecido como Equitable Pionneers of Rochdale e o seu objectivo era fornecer, a preços justos, produtos de consumo aos trabalhadores. Os Pioneiros de Rochdale entendiam as cooperativas como um primeiro passo para atingir maiores objectivos, nomeadamente uma sociedade socialista baseada na democracia económica. Rochdale serviu de modelo para muitas outras cooperativas em Inglaterra, nos Estados Unidos da América e na Europa. Os princípios básicos de funcionamento destas cooperativas foram adoptados pelo movimento cooperativo em todo o mundo. Os princípios são: um voto por cada membro (e não de acordo com o número de acções, como sucede nas sociedades anónimas); as vendas são efectuadas de acordo com os preços do mercado; a distribuição dos lucros entre os accionistas tem como base as acções detidas; e a existência de um número limitado de acções por pessoa. O movimento cooperativo nasceu da necessidade de alterar a sociedade existente através de uma ideologia baseada no igualitarismo. Os primeiros cooperadores, como os Pioneiros de Rochdale e Robert Owen na Inglaterra, Schultz e F. W. Raiffeinsein na Alemanha, propagaram o movimento cooperativo como uma alternativa à natureza exploradora da sociedade capitalista do século XIX na Europa. Para eles, a cooperação era um veículo através do qual a exploração capitalista podia ser substituída por uma

sociedade justa e igualitária constituindo as cooperativas um instrumento de transformação dessas sociedades. Assim, os objectivos das cooperativas diferiam não só dos objectivos das empresas privadas, mas também das formas tradicionais de troca e relações interpessoais.

O ponto de vista de alguns dos primeiros promotores das cooperativas, como Robert Owen, eram criticados porque, uma vez que viam as cooperativas como uma fonte de transformação social, acreditavam que o movimento teria sucesso se o capital e o trabalho cooperassem nesta transformação. Karl Marx, especialmente, era um pouco crítico em relação a este ponto de vista. Contudo, o próprio Karl Marx não estava contra a formação de cooperativas de trabalhadores. Com efeito, ele defendia que os trabalhadores cooperativos podiam desempenhar um importante papel na emancipação da classe trabalhadora, em relação ao capitalismo, desde que fossem aliados do movimento trabalhista. A principal contribuição destas instituições reside na sua habilidade para demonstrar de forma prática que os trabalhadores são capazes de controlar e gerir os meios de produção. Nas suas instruções aos delegados presentes no I Congresso da Associação Internacional de Trabalhadores em Genebra, em Setembro de 1866, ele referiu

Nós reconhecemos o movimento cooperativo como uma das forças transformadoras da presente sociedade baseada no antagonismo das classes. O seu grande mérito é mostrar, em termos práticos, que o presente sistema depauperado e déspota da subordinação do trabalho ao capital pode ser suplantado pelo sistema republicano e beneficente da associação de produtores livres e iguais» (Marx e Engels, 1976: 81).

Assim, Marx via as cooperativas como uma forma de emancipação para os trabalhadores oprimidos. As cooperativas transmitiam maior confiança ao trabalhador comum quando este tomava consciência que podia transformar as relações sócio-económicas prevalecentes através da acção colectiva. O Comité sobre Princípios Cooperativos, nomeado, em 1965, pela Interbational Co-operative Alliance (ICA), tinha uma visão idêntica. Uma cooperativa, referiam eles,

existe para colocar pessoas comuns no efectivo controlo dos mecanismos da vida económica moderna [...] ela tem de dar ao indivíduo, muitas vezes reduzido a um papel insignificante nessa máquina, uma oportunidade de se manifestar, ser uma voz nos negócios e destinos da sua cooperativa e ter liberdade para exprimir a sua opinião» (NCUI, 1969: 20).

Deste modo, as cooperativas, se forem geridas democraticamente, podem ajudar a reduzir a alienação entre os trabalhadores. Assim, não é esperado que as cooperativas funcionem como sociedades de benefícios mútuos. Para além disso, elas possuem obrigações sociais que estão traduzidas nos princípios da cooperação. Quando se debruçou sobre este aspecto, a Comissão sobre Princípios Cooperativos referiu:

A cooperação, nos seus melhores propósitos, vai além da promoção dos interesses dos membros enquanto indivíduos... pelo contrário, o seu objecto é promover o progresso e bem estar da humanidade. É este objectivo que torna a sociedade cooperativa algo diferente de um normal empreendimento económico e justifica estar

a ser testada, não só do ponto de vista dos seus valores morais e sociais que elevam a vida humana acima do meramente material» (*ibidem*:10).

Nós precisamos de ter presentes estes objectivos enquanto analisamos a contribuição das cooperativas. É o que tentaremos fazer na próxima secção.

2. Os colectores de lixo em Ahmedabad

Uma parte da população de todas as metrópoles ganha a vida a reciclar o lixo. A estas pessoas é atribuído o estatuto mais baixo entre os pobres urbanos e economicamente são os mais pobres entre os pobres. Muitos destes colectores de lixo são mulheres e crianças. Eles deambulam pelas ruas a pé, procurando lixo, que colocam dentro de sacos que transportam. Deixam as suas casas ao amanhecer, andando vários quilómetros todos os dias, para poderem completar a sua recolha ao fim da tarde. Os seus instrumentos de trabalho compreendem um saco para a recolha e uma vara para espetar e remexer o lixo. No trabalho correm vários riscos: ficam com cortes e ferimentos de objectos cortantes e bocados de vidro ou adquirem no lixo alergias na pele causadas por lixos químicos. Depois de terminada a recolha do dia, os colectores separam os materiais e vendem-nos aos comerciantes. O que recebem como pagamento pela recolha é muito pouco, vivendo estas pessoas no limiar da pobreza. A condição dos colectores nas cidades indianas parece ser pior do que nas suas homólogas da Colômbia, que se deslocam em carroças puxadas por animais enquanto procuram lixo reciclável.

Estes colectores de lixo estão de facto a servir as necessidades dos cidadãos pois enquanto trabalham para sobreviver, estão a limpar o lixo das ruas. Infelizmente, a polícia e as autoridades municipais não os vêem desta forma. São perseguidos pelas autoridades urbanas, enfrentam frequentes ameaças e sofrem mesmo agressões por parte das autoridades. Os sectores mais ricos da cidade consideram-nos um aborrecimento público e, frequentemente, apresentam queixa contra eles.

A cidade de Ahmedabad é a capital de Gujarat, um dos Estados mais prósperos do país. Esta cidade possuía um grande número de indústrias, mas era especialmente conhecida por ser um centro de produção têxtil. Agora, o cenário é muito diferente. Nos últimos quinze anos, sensivelmente, muitas fábricas da cidade fecharam, ficando muitos dos trabalhadores sem emprego. Muitas mulheres e filhos destes trabalhadores foram forçados a «ir para as ruas apanhar lixo» (SEWA, 1999: 56). Tal como outras grandes cidades, também Ahmedabad possui uma quantidade de colectores de lixo que dependem da reciclagem para a sua existência. De há vinte e cinco anos para cá, uma das actividades da Self-employed Women's Association (SEWA), sediada em Ahmedabad, é organizar as mulheres que apanham o lixo (*ibidem*). Iremos analisar algumas das actividades deste sindicato na ajuda a este sector da classe trabalhadora. As origens da SEWA encontram-se na Textile Labour Association (TLA). Este sindicato foi criado por Mahatma Gandhi, em 1918, e tornou-se mais tarde o principal sindicato de trabalhadores de Ahmedabad. Em 1968, o TLA decidiu impulsionar a Women's Wing do sindicato e convidou Ela Bhatt para a dirigir (Rose, 1992: 41). A principal actividade desta Ala consistia em ministrar programas de formação, de modo a melhorar as

qualificações das mulheres pobres, para poderem ter meios de sobrevivência. O aumento das qualificações significa, sobretudo, ensinar as mulheres a costurar à máquina, encorajando-as a dedicarem-se a actividades como imprimir em tecidos e peças de roupa a partir de moldes, tingir roupas e etc.. O seu trabalho era, quanto à sua natureza, mais próximo do de serviço social. Depois de se ocuparem nestas actividades por algum tempo, os organizadores perceberam que o tipo de actividade a que elas se dedicavam só poderia proporcionar a estas mulheres marginalizadas um auxílio parcial. O que elas precisavam era de uma organização que as pudesse reunir em lutas colectivas pelos seus direitos básicos, como o salário mínimo, a saúde, a educação, etc.

Em 1972, ao abrigo da Lei Sindical de 1926, a Women's Wing decidiu transformar-se num sindicato. Isto era mais fácil de dizer do que de concretizar. Apesar das trabalhadoras estarem convencidas de que podiam formar um sindicato, o sindicato Registrar pensava o contrário. A principal objecção era que não existia numa associação de trabalhadores por conta própria uma relação entre empregado e empregador. Foram precisos dez meses para convencer o Registrar que uma associação desta natureza podia ser um sindicato (Bhat, 1997: 214). Actualmente, a SEWA, com um total de quase 250.000 membros, é o maior sindicato do Estado. Inicialmente, a SEWA possuía relações estreitas com a TLA, mas estas acabaram em 1981.

2.1. Sindicalizar os colectores de lixo

Para além de organizar as trabalhadoras por conta própria em sindicatos, a SEWA promove cooperativas entre os seus membros para cobrir a variedade de serviços e também para ajudar a proporcionar oportunidades alternativas de emprego. Em 2000, a SEWA patrocinou mais de 80 destas cooperativas, cobrindo uma grande variedade de áreas. Estas incluíam cooperativas industriais e de produtores e cooperativas de serviços. Depois da formação de uma cooperativa, o sindicato presta assistência aos seus membros, desenvolvendo as suas capacidades financeiras e de gestão: para além de as ensinarem a ler e a escrever, organizam aulas para adultos onde estas mulheres aprendem a fazer cálculos, sendo-lhes também ensinados, entre outras coisas, os objectivos das cooperativas. Estas actividades ajudam a conferir o poder aos seus membros para gerirem as cooperativas pelos seus próprios recursos, em vez de dependerem de estranhos.

Um das primeiras actividades da SEWA enquanto sindicato foi a organização dos colectores de lixo. A SEWA sindicalizou estas mulheres para que elas pudessem ser protegidas da perseguição das autoridades municipais. O sindicato proporcionava aos seus membros aventais, luvas, sapatos e sacos para a recolha do lixo. No início, foram recolhidos donativos para fornecer estes artigos. Os aventais e sacos são azuis e têm escrito SEWA em letras brancas. Essencialmente, esta tornou-se a sua identidade enquanto membros do sindicato, embora também fossem portadoras do cartão de membros. Depois de formarem o sindicato, os colectores de lixo passaram a ser menos perseguidos. Passaram a ter acesso a diversas ruas, onde anteriormente eram

impedidos de estar. A sua identificação como membros da SEWA é a grande responsável por esta mudança de atitude, uma vez que agora são considerados como parte de um colectivo.

A perseguição e a obstrução na realização das suas actividades não são as únicas formas de exploração que estes trabalhadores enfrentam. Os comerciantes, a quem vendem a recolha diária, exploram-nos pagando-lhes preços bastante baixos. As mulheres são muito pobres e aceitam qualquer preço que os comerciantes lhes paguem, pois este é o único meio de subsistência para elas e para as suas famílias. Não há qualquer hipótese de negociarem melhores preços com os comerciantes. No caso dos comerciantes se recusarem a aceitar as suas mercadorias, elas passarão fome nesse dia.

Os activistas sindicais da SEWA estudaram o mercado da reciclagem do lixo e descobriram que a procura de papel deitado fora flutuava ao longo do ano: crescia nalgumas alturas do ano e decrescia noutras. Os comerciantes aumentavam os seus lucros armazenando o papel deitado fora quando a procura era baixa e vendendo-o quando a procura era alta. Depois de estudar as flutuações do mercado, os activistas sindicais descobriram que as mulheres podiam praticamente duplicar os preços quando a procura era alta. No entanto, estas mulheres não tinham nem espaço para armazenarem o que recolhiam, nem a capacidade para armazenarem as suas mercadorias durante um longo período de tempo. A sua condição económica obrigava-as a vender o que recolhiam cada dia. Assim sendo, a SEWA decidiu então construir um armazém para guardar a recolha diária efectuada pelos seus membros. Eles seriam pagos diariamente pela sua recolha a um preço fixo. Esta seria vendida em leilão quando os preços subissem. Qualquer lucro proveniente da venda seria distribuído entre as mulheres como um bónus. Este esquema teve bastante sucesso e rapidamente mais armazéns foram construídos noutras partes da cidade.

2.2. A formação de cooperativas

O passo seguinte por parte dos sindicatos foi encontrar oportunidades alternativas de emprego, ou salários regulares para estas mulheres. Se uma parte delas pudesse subsistir com outro tipo de trabalho, os restantes rendimentos subiriam à medida que as suas recolhas aumentassem. Estas novas actividades podiam ser empreendidas formando cooperativas entre as mulheres.

Em 1983, a SEWA iniciou a formação de uma cooperativa cuja actividade era limpar escritórios e aí recolher papel. Esta cooperativa chamava-se Cooperativa Saundariya Mahila SEWA. Actualmente, esta cooperativa tem cerca de 500 membros e possui contratos para limpar um grande número de escritórios, instituições académicas e outros edifícios públicos. Ao mesmo tempo, a cooperativa aceita contratos para remover o papel velho dos escritórios. A cooperativa paga a estes gabinetes um montante fixo para que autorizem a recolha de papel.

Cerca de 200 membros da cooperativa estão envolvidos nestas actividades. Estes membros têm um salário regular pelo seu trabalho. Os lucros da cooperativa são distribuídos entre todos os seus membros. Mais tarde, em 1999, as cooperativas enfrentaram alguns problemas porque o governo estatal não renovou os contratos para a recolha do papel velho dos seus gabinetes. Este facto é mencionado no relatório anual de 1999 da SEWA. O relatório realça igualmente que a Cooperativa Saundariya estava optimista relativamente à renovação do seu contrato com os gabinetes governamentais, num futuro próximo. Isto veio a acontecer após o sindicato e a cooperativa convencerem, em conjunto, os dirigentes do governo estatal que o acordo era benéfico para ambas as partes.

Alguns dos colectores de lixo tinham experiência suficiente para cozinhareem diferentes tipos de comida. O sindicato tentou ajudá-los a desenvolverem as suas qualificações para que pudessem iniciar um empreendimento comercial. Em meados de 1992, um grupo destas mulheres, patrocinadas pelo Integrated Child Development Scheme (ICDS), começou a fornecer comida para o governo. Este projecto foi iniciado para ajudar os pobres em áreas urbanas e rurais. O ICDS proporciona mais instrução a crianças em idade pré-escolar. Ao meio-dia, é dada uma refeição a estas crianças. O grupo começou a aceitar contratos para *catering* em recepções. Em 1994, o grupo formou uma cooperativa, a Sociedade Cooperativa Trupi Nasta Mahila SEWA. A cooperativa tinha 130 membros, todos antigos colectores de lixo. Os membros celebraram contratos para fornecer e servir comida em casamentos, recepções públicas e outros eventos. Ocasionalmente, apenas são contratados para servir a comida ou para preparar as sobremesas para as recepções. Para além destas actividades, a cooperativa conseguiu contratos para abrir cantinas e salas de chá em edifícios de escritórios.

A cooperativa organiza programas de formação para os seus membros, incidindo em vários aspectos da gestão alimentar, incluindo a nutrição, realizando também programas sobre educação cooperativa e alfabetização. A Trupi Nasta é um dos empreendimentos cooperativos de maior sucesso patrocinados pela SEWA. Tem obtido lucros e os seus clientes apreciam a comida por ser saborosa, comparativamente menos dispendiosa e servida apropriadamente. A cooperativa costumava operar a partir da sede da SEWA, em Ahmedabad. Agora adquiriu o seu próprio espaço de trabalho na cidade (SEWA, 1999: 50).

A SEWA tem organizado algumas actividades económicas, em tempo parcial, para as mulheres que recolhem o lixo, de forma a aumentar os seus rendimentos. Uma parte dos seus membros ocupa-se a descascar ervilhas e legumes de manhã e a recolher papel à tarde. Outros grupos dedicam-se a fazer sacos de papel e material em papel para escritório.

2.3. Recuperar o respeito próprio

O sucesso das duas cooperativas de recolha de lixo em Ahmedabad deve-se sobretudo aos seus fortes laços com o sindicato, especialmente com a SEWA. Em

primeiro lugar, o sindicato ajudou-os a ganhar respeito próprio, enquanto trabalhadores por conta própria. Em segundo lugar, os membros do sindicato foram capazes de criar projectos alternativos de emprego através das cooperativas, que têm aumentado as suas escolhas.

É também de notar que, na Índia, a sociedade se baseia em grupos sociais que estão posicionados na base da hierarquia. Estes são conhecidos como castas. Acidentalmente, a palavra casta tem a sua origem na palavra portuguesa casta. A pertença a uma casta é baseada no nascimento, tal como a posição hierárquica da casta, que é fixada de acordo com o estatuto da casta em que cada um nasceu. Assim, mesmo que o estatuto profissional de um indivíduo se modifique, o seu estatuto social mantém-se inalterado. Em muitos casos, os colectores de lixo pertencem a castas que estão mal posicionadas. A natureza do seu trabalho, que inclui recolher lixo reciclável das ruas e de caixotes do lixo, é olhado como uma ocupação suja pelas castas mais altas. Estas pessoas desempenham esta actividade porque são muito pobres e não têm outro meio de subsistência. Deste modo, são social e economicamente oprimidos e tratados como proscritos pelos habitantes das cidades.

A formação de cooperativas ajudou estas mulheres a melhorar a sua condição, mas o factor crucial é estarem ligadas ao seu sindicato. A vontade de melhorarem as suas condições de trabalho adveio da acção colectiva após a sua sindicalização. Isto deu-lhes confiança nas suas próprias capacidades. Elas estavam aptas a aumentar as suas capacidades com a ajuda das cooperativas. Assim sendo, podemos ver que a interligação entre os sindicatos e as cooperativas se pode tornar um meio efectivo para a emancipação dos pobres e socialmente oprimidos.

De seguida, centraremos a nossa atenção noutro tipo de cooperativas e analisaremos como estas contribuem para a emancipação de outro sector da classe trabalhadora. Na secção seguinte, estudaremos o funcionamento das cooperativas de trabalhadores na cidade de Calcutá.

3. As cooperativas de trabalhadores em Calcutá

Calcutá foi outrora uma famosa e vibrante metrópole industrial, conhecida pelas suas fiações e fábricas de construção de máquinas. A partir do final da década de 60, o cenário modificou-se claramente. A cidade foi testemunha do encerramento de um grande número de unidades industriais. Durante os anos 80, cerca de 1.500 unidades industriais cessaram as suas funções. Isto fez com que 1.580.000 trabalhadores se tornassem excedentários. Várias outras indústrias estão à beira do encerramento.

No meio deste cenário deprimente, encontramos uma ténue esperança num razoável número de cooperativas de trabalhadores. Identificámos cerca de 20 unidades em Calcutá e arredores. Basicamente, são pequenas ou médias empresas que possuem entre 20 e um pouco mais de 100 trabalhadores cada. Quatro destes casos serão objecto da nossa atenção.

É necessário referir alguns elementos relacionados com estes casos, de modo a possuímos sobre eles um maior conhecimento. Calcutá é a capital do Estado de Bengal Oeste, situado na parte Este da Índia. Este Estado é governado por uma coligação comunista e partidos de esquerda, conhecidos como Left Front. O maior e dominante partido político da coligação é o Communist Party of India (Marxist) (CPI(M)). Esta coligação foi eleita em 1997 e manteve-se no poder até à presente data (Março de 2001). O maior sindicato do Estado é o Center for Indian Trade Unions (CITU), que é considerado o sindicato do CPI(M). Em todas as cooperativas de trabalhadores de Calcutá, incluindo os quatro casos apresentados neste capítulo, os sindicatos são filiados no CITU.

As quatro cooperativas foram seleccionadas depois de terem sido observadas 18 delas (duas das cooperativas cessaram funções). Estas incluíram uma unidade de construção naval, uma fábrica de cabos de alumínio e condutores eléctricos, uma unidade de tipografia e uma unidade que fabrica maquinaria de arame. Até certa altura, cada uma destas unidades estava a funcionar muito bem e eram consideradas melhores na sua respectiva área de produção. Tentámos examinar as razões que levaram ao seu declínio e como os trabalhadores tentaram recuperá-las.

3.1. A cooperativa de construção naval

Situada na área de Cossipure, em Calcutá, a East Bengal River Steam Service and Engineering Workers' Industrial Co-operative Society Limited foi criada em 1979. A companhia original era uma empresa criada nos finais do século XIX. Ela adquiriu uma empresa naval de sucesso e mais tarde a construção de navios tornou-se uma das suas maiores actividades. A partir de 1965, por diversas razões, a companhia evidenciou uma quebra. Alguns dos factores foram externos, relacionados principalmente com as restrições aos negócios com a então Paquistão Este (agora Bangladesh), outros devido à gestão interna da companhia. A empresa conseguiu sobreviver até 1969. As folhas de balanço de 1968-1969 mostravam lucro. A partir daí, a empresa começou a registar perdas significativas. Em Setembro de 1976, os proprietários fecharam a empresa, uma vez que as dívidas já não eram contabilizáveis. A sua mão-de-obra, que em tempos era de 1000 trabalhadores, ficou reduzida a 91 trabalhadores, pois muitos deles saíram para procurarem outro emprego. Os credores requereram no Tribunal Superior de Calcutá a recuperação da empresa.

Após a eleição da Left Front, o sindicato propôs ao governo estatal que declarasse a empresa em situação económica difícil e assumisse a sua administração. Em 1978, o governo estatal enviou uma proposta ao governo central para que este assumisse o controlo da empresa, mas esta foi rejeitada. Então, o sindicato requereu ao governo central autorização para gerir a empresa. O pedido foi aceite pelo governo e este aconselhou o sindicato a formar uma cooperativa de trabalhadores para estes gerirem a empresa. O Departamento Governamental para a Reconstrução Industrial ajudaria a financiar o empreendimento. A cooperativa foi registada em Novembro de 1979. Todos os 91 trabalhadores se tornaram membros. Os líderes locais do CPI(M) e do CITU auxiliaram os trabalhadores no empreendimento. O secretariado do comité local do

CPI(M) foi o principal apoiante deste empreendimento. O governo estatal aceitou a proposta do sindicato, principalmente porque o sindicato era filiado no CITU e por causa do apoio político do CPI(M). Com base na garantia dada pelo governo, a cooperativa recorreu ao Tribunal Superior, de modo a ser reconhecida a compra da empresa. O Tribunal concordou e ordenou que um funcionário avaliasse a empresa. Conseqüentemente, o preço foi fixado e a cooperativa tomou posse da empresa a 30 de Outubro de 1980. A escritura de venda foi efectuada em 1981. O governo estatal concordou em conceder um empréstimo à cooperativa para comprar a empresa. A produção teve início em Dezembro de 1981. Uma garantia de 3.000.000 Rs foi dada por um banco nacionalizado (depois do governo estatal concordar em ser fiador) e 400,00 Rs foram concedidos para a contratação de recursos humanos. Este montante era bastante reduzido e não foi possível aos trabalhadores modernizar o equipamento existente. A cooperativa esperava conseguir um empréstimo de uma instituição bancária. Com essa finalidade, solicitaram uma garantia ao governo estatal. Infelizmente, quando abordaram o governo, este recusou-se a honrar o compromisso efectuado.

Esta decisão foi um choque para os trabalhadores. Anteriormente, na altura da formação da cooperativa, o Ministro das Finanças deu a entender aos trabalhadores que esta situação era temporária, até o governo estatal assumir a gestão da empresa. Só nesta altura é que os trabalhadores se aperceberam de que o governo não assumiria o controlo do estaleiro, nem ajudaria a cooperativa a desenvolvê-lo. Após várias reuniões, em que os líderes locais do CPI(M) também participaram, os trabalhadores decidiram que teriam de gerir sozinhos a empresa. Duas grandes decisões foram tomadas. Em primeiro lugar, decidiram congelar os salários até que a situação financeira melhorasse. Em segundo lugar, decidiram aumentar a produtividade, na medida em que isso contivesse os custos de produção. A cooperativa decidiu encarregar-se do trabalho (*outsourcing*) de outras empresas, principalmente na reparação de navios. Este esforço valeu a pena, uma vez que as empresas que efectuaram encomendas ficaram satisfeitas com o resultado. Algumas delas, estavam dispostos a fornecer a matéria-prima necessária para o trabalho de recuperação e, por vezes, até adiantar dinheiro. Em 1991, a cooperativa tinha acumulado cerca de 1.400.000 Rs de lucros, que poderia usar em recursos humanos. Nessa altura, os órgãos gerais da cooperativa tomaram a importante decisão de não aumentarem os salários, apesar dos lucros registados. Os trabalhadores compreenderam que o seu futuro só poderia estar seguro se a cooperativa possuísse fundos suficientes.

Em 1991 a situação alterou-se. Nessa altura, o Ministério dos Transportes Terrestres estava na expectativa de conseguir um grande lote de terreno para construir uma garagem e uma oficina para uma das suas sociedades, a North Bengel State Transport Corporation (NBSTC). O governo estatal sugeriu que a cooperativa desistisse de uma parte dos terrenos que possuía a NBTC detinha. Isto poderia formar um acordo global para reabilitar a cooperativa. A NBSTC pagaria 10.000.00 Rs. A Inland Water Transport Corporation do governo estatal assumiria o controlo da cooperativa e modernizaria o estaleiro e a oficina. A cooperativa teria de reduzir a sua mão-de-obra para 50 trabalhadores. Apenas trabalhadores com menos de 55 anos poderiam ser mantidos,

recebendo os restantes uma compensação adequada. A cooperativa concordou com esta proposta.

A partir da altura em que asseguraram aos trabalhadores que o controlo da empresa seria assumido pelo governo estatal, estes decidiram ser extravagantes com o lucro que tinham acumulado. Pagaram um elevado bónus aos membros, construíram alojamentos para o pessoal de segurança e gastaram grandes quantias em festas.

Em 1992, realizaram-se as eleições para a assembleia de Estado. O governo da Left Front foi novamente eleito, mas o Ministro dos Transportes Terrestres foi substituído. O novo ministro quis rever o projecto e colocou várias objecções à localização dos terrenos e ao custo da sua aquisição. Assim, o negócio foi cancelado. Os trabalhadores sofreram um sério prejuízo. Eles estavam agora em piores condições do que anteriormente, uma vez que não possuíam mão-de-obra para executar as encomendas. No entanto, este incidente fortaleceu a decisão de dependerem das suas próprias forças e não de outros. Só podiam depender da boa vontade que tinham conquistado anteriormente. Lentamente, começaram a receber encomendas e, gradualmente, a melhorar a sua posição.

Visitei esta cooperativa em meados de 1998. Os trabalhadores pareciam determinados a fazer do empreendimento um sucesso. Muitos deles eram idosos. Os seus uniformes estavam amarrotados e gastos. Contudo, havia determinação nos seus rostos quando trabalhavam continuamente. Quando falaram comigo, não me deram nenhum indício de desânimo ou incapacidade. Os empregados de escritório eram mais críticos em relação à situação. Eles estavam amargurados, porque o governo que tinham apoiado, e especialmente o CPI(M), lhes voltou as costas. Estas pessoas ainda tinham esperança que o governo assumisse o controlo da empresa. O líder local do CPI(M), que proporcionou a liderança externa desta tentativa, tornou-se um crítico desta atitude do governo. Todas estas pessoas acreditavam que o cancelamento da proposta anterior do governo se ficou a dever à corrupção. Foi-me dito que o negócio não trazia nenhuma vantagem a quem estava no poder, daí ter sido abandonado.

A falta de dinheiro impediu a cooperativa de contratar pessoal técnico. Tinha um consultor que era engenheiro naval. Esse indivíduo foi, em tempos, administrador geral da empresa e mais tarde ajudou os trabalhadores a geri-la. Trabalhava alternadamente durante a tarde, oferecendo o seu conhecimento técnico. Não cobrava honorários pelos seus serviços, pois era um simpatizante do CPI(M) e os seus rendimentos provinham da consultoria realizada noutras empresas. A presença deste consultor, e do líder local do CPI(M), aumentou a confiança dos trabalhadores que sentiam que mesmo nestes tempos conturbados não estavam sozinhos.

A situação era idêntica quando visitei a cooperativa em Junho de 2000. A sua situação económica era ligeiramente melhor e os trabalhadores recebiam salários mais elevados. O consultor ajudou-os a conquistarem novos negócios. A amargura gerada pela falta de apoio do governo aumentou. Contudo, tanto o sindicato como o CPI(M) apoiavam a cooperativa a nível local. Esta foi a principal razão pela qual os membros

permaneceram no sindicato, apesar das reclamações em relação ao governo liderado pelo CPI(M). A principal consequência desta situação foi tornar os trabalhadores mais auto-confiantes. Já não dependiam de entidades externas para resolverem os seus problemas. Esta foi a maior contribuição da cooperativa -o crescimento da auto-confiança dos trabalhadores.

3.2. A cooperativa tipográfica

A Eastern Type Foundry and Oriental Printing Works Employees' Industrial Cooperative Society Limited iniciou o seu funcionamento em 1987. A cooperativa tem 42 membros-trabalhadores. A cooperativa tem no total 51 trabalhadores, dos quais 7 são trabalhadores administrativos e os restantes operários.

Esta empresa, conhecida como Eastern Type Foundry and Oriental Printing Works, foi fundada em 1890 e, em 1912, foi constituída como sociedade anónima. A empresa manufacturava material de impressão para a imprensa escrita. A partir da altura em que foram introduzidas as impressoras *off-set*, em muitas partes do mundo, esta técnica tornou-se obsoleta. Anteriormente, a empresa era uma das melhores do país nesta área. Os seus produtos difundiram-se por toda a Índia e eram exportados para outros países, incluindo a China, o Nepal e a as Ilhas Maurícias. Na altura, a sua mão-de-obra rondava os 500 trabalhadores. Apesar das modificações na tecnologia de impressão, a empresa conseguiu manter a sua posição, por ser a única nesta área cujo material era manufacturado. A imprensa escrita do país dependia dela para a obtenção de lucros. As impressoras eram também conhecidas pela sua alta qualidade e recebiam encomendas dos editores líderes do mercado.

Os problemas da empresa começaram nos anos 60, sobretudo devido às disputas entre os membros da família fundadora da empresa. No seu conjunto, eles possuíam a maioria das acções da empresa. Nos anos 70, o sindicato apontou várias irregularidades na sua gestão. Embora os trabalhadores recebessem os salários habituais, foi descoberto que os descontos destinados à segurança social não eram entregues aos organismos competentes. Estes organismos requereram a recuperação das quantias em tribunal. A gerência não foi capaz de as pagar e, em 1980, finalmente, cessou o funcionamento da empresa, encerrando a fábrica. A situação arrastou-se durante 7 anos, ao longo dos quais muitos trabalhadores saíram para procurar outros empregos. O sindicato sugeriu que os trabalhadores deviam formar uma cooperativa, que poderia assumir o controlo da empresa, com a ajuda do governo. Assim, a cooperativa foi fundada em 1987, com 30 trabalhadores, que tiveram de continuar a lutar pelos seus direitos. Entretanto, a empresa entrou em liquidação e a cooperativa, com o apoio financeiro inicial do governo estatal, conseguiu comprar a empresa.

A cooperativa iniciou o seu funcionamento em 1989. Embora fosse proprietária da empresa, não possuía muita mão-de-obra. Apesar disso, conseguiu obter encomendas para impressão e fundição. Os negócios melhoraram gradualmente e a cooperativa necessitou de mais trabalhadores. De acordo com a Recomendação do Comité Local do CPI(M), foram contratados a prazo 15 trabalhadores. Eles tornaram-se efectivos

após 1 ano e 12 deles tornaram-se accionistas. Pouco tempo depois, em 1994, começaram os problemas. Os trabalhadores mais antigos eram idosos, enquanto os mais novos eram jovens. Estes últimos exigiram que os mais velhos se aposentassem e abrissem caminho a pessoas mais novas. Além disso, o Comité Local do CPI(M) exigiu que o partido fosse autorizado a usar um dos edifícios como seu escritório. Os trabalhadores mais antigos, e que também eram apoiantes do CPI(M), opuseram-se a este pedido, uma vez que sentiam que isso encorajaria o comité local a assumir a posse do edifício. Isto conduziu a relações tensas entre o CPI(M) e estes trabalhadores.

Os problemas internos da cooperativa foram criados pelos líderes locais do CPI(M). Os membros mais antigos apoiaram o CPI(M) e, inicialmente, confiaram nos seus líderes locais. Depois destes acontecimentos, eles tornaram-se mais críticos em relação ao funcionamento do partido. Suspeitavam que o comité local os queria dispensar para aí colocar a sua própria gente. Ao mesmo tempo, estes trabalhadores não se voltaram contra o CPI(M) enquanto partido. Votaram nos seus candidatos nas eleições e até faziam campanha pelo partido. Os seus problemas eram sobretudo com os líderes locais do CPI(M). Por insistência dos jovens trabalhadores, na reunião anual geral da organização, em 1997, o governo indicou um director administrativo que suprimiu temporariamente as funções do comité de gestão.

A cooperativa ainda está a funcionar, consegue pagar os salários dos trabalhadores e pode melhorar a sua posição se conseguir encomendas para a fundição. No entanto, há falta de mão-de-obra. As prensas funcionam bem, mas a tensão entre os trabalhadores mais velhos e mais novos tem afectado a sua eficiência.

3.3. Cabos e condutores de alumínio

Esta cooperativa é conhecida como Alcond Employees' Industrial Co-operative Society Limited e foi formada por trabalhadores da Aluminum Cables and Conductors Private Limited em 1987. Em 2000, possuía 150 trabalhadores, dos quais 35 eram administrativos e os restantes operários. A cooperativa era uma sociedade de 265 pessoas, todas trabalhadoras da empresa, mas mais tarde algumas saíram da empresa para trabalhar noutros locais.

A empresa fabrica condutores de energia e cabos de alumínio. Antigamente, era bastante conhecida neste ramo de produção e considerada um empreendimento rentável. A procura dos seus produtos cresceu a partir da altura em que o Estado passou a controlar as corporações eléctricas e decidiu optar por fios de alumínio de alta tensão, em vez de cabos de cobre. A empresa tinha cerca de 500 trabalhadores e, até à década de 70, foi uma empresa rentável. Tanto na Índia como no estrangeiro possuía muitos clientes. A sua fábrica situa-se em Hyde Road, onde estão situadas muitas unidades industriais.

A partir de 1978, a Alcond começou a registar grandes prejuízos. Os trabalhadores acreditavam que este facto se devia a um desvio dos recursos financeiros da empresa

para outros investimentos. Em 1983 a fábrica fechou. Os trabalhadores do sindicato tinham influência em todos os quadrantes do governo, usando todo o tipo de pressões sobre os administradores para reabrir a fábrica. Em 1986, ao fim de 3 anos de uma luta feroz, os trabalhadores conseguiram forçar a administração a reabrir a fábrica. Passados 15 dias, a fábrica encerrou novamente, desta vez por causa da instituição financeira ter requerido ao tribunal a sua liquidação para recuperar os débitos em atraso. Assim, o sindicato decidiu organizar os trabalhadores numa cooperativa para gerirem a fábrica.

O governo financiou a iniciativa do sindicato para formar uma cooperativa e esta foi registada em 1987. Nessa altura, o Tribunal Superior ordenou que a empresa fosse leiloadada, de modo a liquidar as dívidas. O governo estatal comprou a empresa e, em 2 de Dezembro de 1989, esta transformou-se numa cooperativa. O governo contraiu empréstimos e forneceu matéria-prima para iniciar a produção. Além disso, actuou como fiador nos empréstimos bancários superiores a 45.000.00 Rs. O State Electricity Board, um empreendimento do governo estatal, alargou o apoio prestado, trocando encomendas por equipamento. Na altura de assumir o controlo da cooperativa, os seus membros descobriram que as máquinas e o equipamento da fábrica estavam danificados. A cooperativa despendeu uma grande quantia na sua reparação e manutenção. A produção só teve início em 1990, depois de 7 anos de encerramento. No primeiro ano, a cooperativa registou perdas de 60.000.000 e um rendimento líquido de 750.000 Rs. A cooperativa conseguiu empregar 300 dos trabalhadores demitidos no primeiro ano e outros 100 no segundo ano. O que é notável é que os trabalhadores puderam regressar à empresa 18 meses depois dos trabalhadores terem assumido o controlo da cooperativa.

Os problemas da cooperativa começaram nos anos seguintes. Para executar as encomendas, a cooperativa contraiu empréstimos junto de uma instituição bancária, dando como garantia as suas acções. A maior parte dos contratos celebrados pela cooperativa era com empresas públicas, como o Electricity Boards da West Bengal e Uttar Pradesh. Os pagamentos efectuados por estas entidades eram feitos com um considerável atraso, entre 12 a 18 meses após a entrega.

Assim, o capital foi congelado, não sendo possível aceitar mais encomendas e a sua força de trabalho estava exausta. Simultaneamente, os juros dos empréstimos contraídos aumentaram. Tal como noutros casos, o governo estatal, que inicialmente tinha concordado ser o fiador dos empréstimos bancários, recuou. Finalmente, em 1997, a produção foi suspensa, uma vez que não foi possível conseguir mão-de-obra para executar as encomendas. Os recursos financeiros estavam esgotados e não foi possível pagar os salários. Muitos dos seus membros abandonaram a cooperativa para procurarem trabalho noutros locais. A cooperativa ficou com 150 trabalhadores.

Em Junho de 1998, depois de recuperar alguns dos créditos pendentes, a cooperativa conseguiu recomeçar a sua actividade. Foi decidido não aceitar trabalhos independentes, baseados na proposta mais alta. Pelo contrário, começaram a aceitar encomendas de outras unidades industriais, o que proporcionou alguns lucros. Em

Maio de 2000, a sua condição financeira melhorou, mas as experiências passadas deixaram um sentimento de amargura em relação à atitude do governo. Neste aspecto, os problemas são idênticos aos da cooperativa de construção naval. A perda de contratos ficou a dever-se à incapacidade da cooperativa para oferecer subornos às autoridades envolvidas. Da mesma forma, a recuperação de créditos devidos pelas comissões de electricidade foi retardada pela mesma razão. Os trabalhadores estavam amargurados porque, apesar das suas ligações políticas ao CPI(M), tiveram de enfrentar este problema.

3.4. A cooperativa de maquinaria de arame

A Wire Machinery Employees Industrial Co-operative Society Limited localiza-se na área de Panihati, no distrito de Parganas, no norte de Calcutá. A fábrica tem 106 trabalhadores, dos quais 90 trabalhavam nas várias fábricas, seis trabalham no escritório e seis são seguranças. Há também dois engenheiros e dois desenhadores. A cooperativa indicou um director executivo para supervisionar o total funcionamento da cooperativa, mas em 1997 este demitiu-se. A gestão da cooperativa é feita por um comité de gestão eleito e inclui um presidente, um secretário e sete membros do comité. O presidente é um membro da organização e o secretário é um trabalhador. A cooperativa tem 95 membros e foi registada a 10 de Setembro de 1980.

A cooperativa produz arame de diversas medidas para guindastes e outros equipamentos de reboque. A fábrica manufactura material de fundição de tamanho pequeno e médio que é necessário a grandes unidades industriais.

A Wire Machinery Manufacturing Cooperation Limited, como era inicialmente conhecida a unidade, foi criada em 1962 e possuía um grande mercado para os seus produtos. Em 1970, quando Calcutá enfrentou graves cortes de energia, os problemas começaram. A fábrica requeria um fornecimento regular de energia para fazer trabalhar os seus potentes motores e os frequentes cortes de energia acabaram com a produção. Assim, a cooperativa não foi capaz de responder às encomendas pendentes e, gradualmente, o seu mercado decaiu. A companhia poderia criar a sua unidade de energia própria, superando a escassez existente, mas os seus proprietários não estavam interessados em ter despesas adicionais. Entre os membros da família proprietária da fábrica existiam graves conflitos que contribuía para a crise, uma vez que não podiam ser tomadas decisões de investimento a longo prazo.

Em 1975, a companhia fechou a fábrica, pois não podia pagar os salários aos trabalhadores. Os 290 trabalhadores ficaram sem trabalho. O seu sindicato tentou que os proprietários reabrissem a fábrica, ou pagassem aos trabalhadores as indemnizações devidas, mas não tiveram sucesso. Esta situação manteve-se nos três anos seguintes. Alguns dos trabalhadores deixaram a empresa em busca de trabalho noutros sítios. Finalmente, em 1978, os proprietários apelaram ao Tribunal Superior para obterem permissão para liquidar a companhia.

Inicialmente, os trabalhadores ficaram chocados ao ouvir as notícias. O líder do sindicato também estava envolvido e sugeriu que os trabalhadores deveriam tentar gerir a fábrica, formando uma cooperativa. Esta seria uma medida temporária, dado que o sindicato tentaria persuadir o recém eleito governo da Left Front para assumir o controlo da companhia. Os 95 trabalhadores que apoiaram o sindicato durante os três anos em que a companhia esteve encerrada formaram, em conjunto, a cooperativa. Após registarem a organização, os trabalhadores apelaram ao Tribunal Superior, para que, ao invés de leiloar a companhia, fosse dada à cooperativa a oportunidade de a gerir. Ela estava disposta a arrendar a fábrica e a alugar as suas máquinas. Assim, a cooperativa podia aceitar trabalho, proporcionando alguns rendimentos aos seus membros empobrecidos. O tribunal concordou com este acordo, realçando, no entanto, que este estaria sujeito a uma renovação anual. Além disso, esta situação só se prolongaria até ser encontrada uma alternativa para dispor dos bens da companhia. A cooperativa funcionou desta forma durante alguns anos.

Inicialmente, o negócio não correu muito bem e os trabalhadores obtiveram escassos rendimentos para a sua sobrevivência. Em cerca de um ano, ou seja, a partir da altura em que a cooperativa foi capaz de obter outras encomendas regulares, a situação melhorou. Em 1985, a cooperativa conseguiu alguma estabilidade e os seus membros auferiam salários mais elevados. Assim, os membros começaram a discutir o aumento dos seus salários, sobretudo porque começaram a fabricar os seus próprios produtos, em vez de trabalharem para outros. Porém, a sua concretização não era fácil. De modo a iniciar a fabricação dos seus produtos, a cooperativa necessitava de reparar alguma da maquinaria e actualizar outra. Isto não era possível porque a cooperativa não era proprietária das máquinas. O Tribunal Superior apenas tinha concedido o aluguer da sua propriedade, por isso, a cooperativa não podia modificar ou substituir qualquer parte do bem alugado. A cooperativa podia recorrer ao Tribunal Superior e procurar obter a permissão para actualizar a maquinaria, mas de onde viria o financiamento para este empreendimento? Os contactos efectuados pelos líderes sindicais revelaram que nenhuma instituição estava disposta a conceder empréstimos para este empreendimento, uma vez que a cooperativa não era titular da propriedade.

A única saída que restava à cooperativa era comprar a companhia, mas não possuía meios para o fazer. Após algumas discussões entre os trabalhadores e os líderes sindicais locais, chegou-se um consenso, a cooperativa devia comprar a companhia. Os trabalhadores estavam determinados em reunir o montante necessário para o fazer. A 2 de Junho de 1985, foi efectuado um requerimento ao Tribunal Superior, solicitando que os bens da companhia fossem leiloados e fosse dada à cooperativa uma oportunidade justa para licitar. A cooperativa solicitou que, se a sua licitação fosse aceite, dever-lhe-ia ser permitido pagar esse montante em instalações. Com base neste pedido, o Tribunal Superior marcou um leilão para 24 de Janeiro de 1986. Os membros da cooperativa tentaram economizar o máximo que lhes foi possível, de modo a conseguirem comprar a cooperativa. Reduziram os seus salários e fizeram trabalho extra para as poupanças aumentarem. O custo total da compra foi fixado em Rs. 1.450.000, um montante demasiado alto para a cooperativa. Todavia, o Tribunal decidiu que se a cooperativa tinha interesse em comprar a companhia, deveria

depositar inicialmente Rs. 463.000, a título de sinal, e o valor total poderia ser pago em 6 meses. O sinal tinha de ser pago duas semanas antes a partir da data do leilão. O maior problema da cooperativa foi recolher o dinheiro para o sinal. Quando os membros trabalhadores recorreram ao Tribunal Superior para comprar a companhia, pensaram que seriam autorizados a pagar o montante total em instalações, a pagar durante vários anos. Eles não podiam imaginar que o Tribunal ordenaria que o comprador pagasse uma soma tão elevada. Os fundos da cooperativa estavam bastante abaixo do montante exigido. No entanto, os trabalhadores estavam determinados em comprar a companhia e começaram a reunir o dinheiro para o pagamento do sinal recorrendo a todas as fontes. Eles recorreram também ao Tribunal para prorrogar o prazo em alguns meses. Os trabalhadores começaram, então, a fazer um balanço da situação. As economias da cooperativa perfaziam menos de um quarto do dinheiro do sinal. Os trabalhadores decidiram abdicar dos seus salários durante alguns dos meses seguintes e com eles contribuírem para o fundo. Quando esta medida se revelou ineficaz, os trabalhadores decidiram contribuir individualmente com tudo o que podiam. Houve trabalhadores que contraíram empréstimos pessoais; outros que empenharam as jóias das suas esposas e alguns que venderam os seus bens pessoais. Depois de terem juntado, com dificuldade, tudo o que podiam, os trabalhadores conseguiram finalmente obter uma quantia, que depositaram junto do Tribunal Superior. Pouco tempo depois, foi permitido à cooperativa tomar conta da fábrica, com a condição suplementar do montante total ser pago no prazo de 6 meses. Felizmente, este problema foi resolvido, pois o banco concordou em conceder o restante montante a título de empréstimo. Deste modo, em Maio de 1986, a cooperativa tornou-se a proprietária da fábrica.

Na altura de assumir o controlo, a cooperativa tinha 69 membros. O salário médio era de Rs. 450 por mês, o que era muito pouco. Os salários poderiam ter sido aumentados depois da cooperativa se ter tornado proprietária, mas os seus membros decidiram que o principal objectivo era o melhorar a maquinaria e aumentar da produção. Tais procedimentos assegurariam a estabilidade da a longo prazo. Nas reuniões realizadas sobre esta matéria, os trabalhadores adoptaram posições divergentes. Alguns (uma minoria) defenderam que os seus recursos pessoais estavam esgotados e que a quantia devia ser aumentada para que pudessem melhorar a sua esgotada capacidade económica. Outros sustentaram que era mais importante melhorar as condições da fábrica. Os trabalhadores tinham feito sacrifícios e enfrentado provações durante vários meses. Assim sendo, podiam continuar a fazê-lo durante mais alguns, até a situação melhorar. Finalmente, os trabalhadores decidiram que a necessidade imediata era melhorar a fábrica e concordaram não aumentar ainda mais as despesas através dos salários.

Outro aspecto que os trabalhadores sentiam ser igualmente importante, era a necessidade de contratarem pessoal qualificado e tecnicamente competente. Eles podiam melhorar a maquinaria, mas poderiam encarregar-se dos aspectos técnicos da renovada fábrica? Todos os seus esforços seriam em vão se, depois de terem contraído empréstimos para arranjar a maquinaria existente, fossem incapazes de atingir uma produção óptima. Precisavam de pessoal técnico especializado, mas que

gestor técnico estaria disposto a juntar-se a um empreendimento economicamente debilitado? Os trabalhadores decidiram que pagariam um salário mais elevado a quem se oferecesse para os ajudar a construir o seu empreendimento. O então secretário do comité de gestão, um trabalhador, disse-me

Nós decidimos que precisávamos de gente boa. Precisávamos de um engenheiro que fosse capaz de gerir a fábrica e outro que promovesse as vendas. Nós somos trabalhadores qualificados. Nós podemos trabalhar na fábrica e produzir bens, mas não podemos ir às grandes empresas e pedir-lhes que os comprem. Quem é que falaria connosco? Então, decidimos que mesmo que nós ganhássemos Rs. 500 por mês, pagaríamos aos nossos gestores Rs. 5.000 por mês, se fosse necessário. O futuro desta fábrica é o nosso futuro. Tínhamos de fazer com que ela tivesse sucesso.

Assim, eles nomearam dois administradores, um dos quais estava encarregado da produção, do planeamento e das finanças e outro da gestão. Ambos se tornaram membros da cooperativa e um deles, o gestor de produção, foi mais tarde eleito seu presidente.

Os sacrifícios dos trabalhadores, e a sua visão, produziram frutos pouco tempo depois. A cooperativa cresceu rapidamente. No início de 1992, o número de trabalhadores cresceu para 110, devido ao aumento do volume de trabalho. O seu volume de negócios cresceu 10 vezes. Os salários dos trabalhadores também cresceram 3 vezes durante esse período. Em 2000, ganhavam mais do que os trabalhadores de outras fábricas dessa área.

Para além do aumento dos salários, os trabalhadores recuperaram também outros benefícios. Estavam abrangidos pela Employees State Insurance Scheme (para doença e acidentes). Este esquema já tinha estado em vigor, pois era obrigatório para empreendimentos deste tamanho, mas tinha sido suspenso no período em que a fábrica esteve fechada. O Fundo de Previdência também tinha sido suspenso, o que afectaria os benefícios de reforma dos trabalhadores. A cooperativa decidiu reiniciar o esquema e ainda pagar as contribuições em dívida. Outros esquemas relacionados com a segurança social, como o Group Gratuity Scheme, foram implementados com efeitos retroactivos a partir de 1982, liquidando as contribuições em atraso.

Os gastos da cooperativa aumentaram, pois foi necessário reparar a fábrica e melhorar as suas infra-estruturas. O governo estatal concedeu-lhe um empréstimo sem juros de Rs. 300.000. Desse montante, Rs. 200.000 foram usados para reparar o edifício da fábrica. A cooperativa comprou também um gerador de 81 KWA para fazer face às falhas de energia. A primeira administração, que era financeiramente sólida, tinha-se recusado a instalar uma unidade de energia cativa por considerá-la demasiado dispendiosa. Estes trabalhadores fizeram-no porque se aperceberam que uma fábrica bem gerida seria mais lucrativa. A maior parte do custo do gerador foi suportado pelos recursos da própria cooperativa. Além disso, pagou em 4 anos o empréstimo ao governo estatal. O empréstimo ao banco foi pago em 1992.

Embora a cooperativa tenha progredido significativamente, ela enfrentou problemas que posteriormente afectaram o seu desenvolvimento. Um dos maiores problemas que

enfrentaram foi o da mão-de-obra adequada. Os membros do comité de gestão disseram-me que a unidade poderia produzir muito mais se tivessem mais mão-de-obra. Esta situação permitiria à cooperativa comprar matéria-prima para executar as encomendas. A sua falta traduzia-se na incapacidade de expandir os seus negócios por não poderem aceitar mais encomendas.

A falta de mão-de-obra deve-se principalmente ao facto da cooperativa ter vindo a ser incapaz de obter crédito junto de instituições bancárias e do governo estatal. Pouco tempo depois de terem pago o empréstimo ao banco pela compra da unidade, o banco concedeu à cooperativa outro empréstimo para contratar mão-de-obra, que foi pago no prazo estipulado. Depois disso, e apesar do seu bom registo no pagamento do empréstimo, a cooperativa não conseguiu obter mais nenhum empréstimo do banco. Nós descobrimos que o banco pretendia garantias para conceder empréstimos. Os empréstimos que a cooperativa contraiu anteriormente foram concedidos com base em garantias dadas pelo governo estatal. Infelizmente, tal como noutros casos, o governo estatal recusou-se a ser fiador. A cooperativa confrontou-se, então, com uma situação em que poderia expandir os seus negócios, mas em que faltava mão-de-obra para o fazer. Esta situação afectou seriamente a sua rentabilidade. A cooperativa teve de utilizar os seus próprios recursos para adquirir matérias primas, para reparar e actualizar a sua maquinaria e para as outras despesas imediatas.

A corrupção na obtenção de encomendas e a dificuldade na cobrança de dívidas é também outro grande problema para a cooperativa. Isto manifestava-se, sobretudo, quando conseguiam encomendas do governo e os seus principais clientes eram os governos estatais. Foi-me referido que, mesmo depois de serem conseguidas as encomendas com base na oferta, era esperado que a cooperativa pagasse subornos para acelerar o processo. Os pagamentos também eram atrasados se o dinheiro não mudasse de mãos. Este era um problema com que se deparavam muitas das cooperativas analisadas neste capítulo, que estavam dependentes de encomendas do governo ou dos municípios. Finalmente, a cooperativa decidiu superar estes problemas, aceitando encomendas através de agentes. Neste caso, os seus rendimentos eram menores já que tinham de pagar uma comissão aos agentes, mas assim o problema da corrupção deixava de ser seu. Os agentes cuidavam deste assunto. As encomendas efectuadas pelos governos estatais foram tratadas por agentes. A cooperativa também exporta os seus produtos para países do Médio Oriente e também estas são tratadas por agentes, já que é necessário subornar funcionários ligados ao meio com ligações às exportações.

Nalguns casos, a cooperativa negociava directamente as encomendas, principalmente em *outsourcing* para empreendimentos maiores. Por exemplo, a maquinaria pesada fabricada para o transporte de carvão é feita para uma companhia de engenharia em grande escala do sector privado. Esta companhia proporcionou um adiantamento monetário, para permitir à cooperativa fabricar o equipamento. A cooperativa podia obviamente não fabricar o equipamento, dado que não possui o capital necessário para organizar a produção e publicitar os produtos. Ambos os aspectos exigem elevados investimentos financeiros mais elevados. Daí nós podermos considerar que a falta de

crédito e a corrupção são os principais obstáculos que impedem a cooperativa de melhorar o seu desempenho.

4. Conclusão: as cooperativas e a emancipação social

4.1. O apoio dos sindicatos

Na secção anterior analisámos dois tipos de cooperativas situadas em duas cidades diferentes. Apesar das diferenças, estas cooperativas têm alguns traços comuns. Em primeiro lugar, todas elas foram iniciadas pelos seus sindicatos. Este aspecto foi muito importante para a formação das cooperativas. A cooperativa de colectores de Ahmedabad foi iniciada pela SEWA, como parte das actividades do seu sindicato. A SEWA possuía uma clara estratégia de promoção de cooperativas como parte da actividade do seu sindicato.

Em Calcutá, as cooperativas foram também começadas pelos sindicatos, mas existe uma diferença em relação à estratégia utilizada pela SEWA. Os líderes do sindicato propuseram que os trabalhadores assumissem o controlo das unidades depois dos administradores as terem encerrado. Ao mesmo tempo, a posição inicial dos sindicatos era ambivalente, ao contrário da abordagem positiva da SEWA. Tinham apoiado a ideia da formação das cooperativas e assumiram o controlo da produção, como uma medida imediata de auxílio. Em primeiro lugar, os líderes sindicais tentaram sustentar o problema do desemprego, resultante do encerramento da companhia, mas também acreditaram que era um prelúdio para o assumir do controlo por parte do governo estatal. Os trabalhadores também acreditaram nisso.

Após o apoio inicial, o governo estatal mostrou-se indiferente face ao destino das cooperativas. Isto resultou das mudanças nas orientações do governo da Left Front. Em 1977, quando esta foi eleita pela primeira vez, adoptou uma política pro-laboral. A partir de 1987, quando foi eleita pela terceira vez, a sua postura alterou-se. Então, o governo tentou criar no Estado uma atmosfera propícia ao investimento estrangeiro. Neste processo, os interesses do trabalho foram postos de lado. Os trabalhadores das cooperativas foram vítimas das novas políticas governamentais. Isto criou um sentimento de amargura entre os trabalhadores, bem como entre os líderes locais dos sindicatos que apoiavam as cooperativas nesta área. Como foi referido anteriormente, os sindicatos, dos quais os trabalhadores são membros, são filiados na CITU e os seus líderes são também líderes locais do CPI(M). Estes líderes foram a maior fonte de encorajamento dos trabalhadores, apesar da falta de apoio que o CPI(M) prestava ao governo da Left Front.

Uma consequência positiva desta situação é que as cooperativas aprenderam a depender da sua própria força para sobreviverem, em vez de dependerem de ajuda externa, nomeadamente da do governo estatal. Apesar das adversidades, estas cooperativas continuaram a existir. É o caso não só das quatro cooperativas estudadas neste capítulo, mas também das restantes cooperativas de trabalhadores de Bengel

Oeste. Das restantes 20 cooperativas existentes em Calcutá, no final dos anos 70 e início dos anos 80, até agora só duas foram dissolvidas.

A cooperativa tipográfica é uma excepção. Neste caso, os líderes locais do CPI(M) tentaram dismantelar o funcionamento da cooperativa. Os membros originários da cooperativa afirmam que os líderes locais do CPI(M)/CITU ajudaram a formar a cooperativa, mas posteriormente alteraram a sua posição, quando descobriram que os membros-trabalhadores se opuseram à cedência de um edifício para aí instalarem os gabinetes do partido. Por isso, tentaram criar divisões entre os membros, instigando os mais novos contra os mais antigos. Estes últimos também eram membros do CITU, sindicato em que eram filiados, mas depois dos conflitos com os novos membros, iniciados pelos líderes sindicais, ficaram desiludidos com o sindicato e deixaram de ser membros. Na observação inicial que realizámos na cidade acerca das cooperativas de trabalhadores na cidade encontrámos dois casos idênticos. Nestes casos, os líderes do CPI(M), que iniciaram as cooperativas, viam-nas como fontes de financiamento do partido e como oportunidade para empregar os seus quadros.

4.2. O funcionamento democrático

Para além do apoio do sindicato, outro factor importante para o funcionamento destas cooperativas foi a sua democracia interna. Nas cooperativas iniciadas pela SEWA, a democracia não se restringia à eleição dos líderes. O sindicato organizou programas para os membros das cooperativas, com o objectivo de os treinar para o assumir do controlo da organização. Posteriormente, descobrimos que os membros ordinários das duas cooperativas estavam conscientes do funcionamento das suas cooperativas. Eles participavam activamente nas reuniões regulares realizadas pelo sindicato para analisar os problemas das cooperativas. O aspecto mais importante destas discussões é que os pontos de vista dos membros ordinários eram levados a sério e os membros ordinários eram encorajados a serem críticos quando expressavam a sua opinião ou apresentavam sugestões.

Em Calcutá, as cooperativas possuíam uma democracia interna e os líderes sindicais desempenharam um papel positivo na sua promoção, com excepção da cooperativa tipográfica. Os líderes encontravam-se frequentemente com os trabalhadores e explicavam-lhes os problemas. A disseminação da informação é a base da democracia interna. Nas três cooperativas, os líderes tentaram manter os membros informados em relação a todos os aspectos das cooperativas. As actividades do dia-a-dia e os assuntos políticos eram resolvidos por consenso. Este facto garantiu que todos os trabalhadores participassem activamente no funcionamento da cooperativa.

Na cooperativa, a democracia foi praticada através de meios formais e informais. Os meios formais incluíam as Assembleias dos Órgãos Gerais da cooperativa, onde os relatórios eram apresentados para discussão e as políticas eram determinadas. Existiam regularmente eleições para o Comité de Gestão (Conselho de Directores). O resultado das eleições na cooperativa de construção naval era sempre unânime. O

número de membros era reduzido, sendo possível aos líderes tentarem chegar a um consenso sobre os lugares no Conselho de Gerência.

A cooperativa de cabos de alumínio tinha, comparativamente, um maior número de trabalhadores e as eleições eram disputadas, apesar dos seus estatutos preverem que só os que se dedicassem ao empreendimento podiam contestar as eleições. Apesar de poderem votar, os membros que não trabalhassem na cooperativa não podiam contestar as eleições. Em todas as cooperativas, os membros do Comité de Gestão eram substituídos por intermédio da realização de eleições, dando assim oportunidade a um maior número de membros de tomar parte no processo de decisão. Os métodos informais incluíam manter discussões e agendar reuniões com os sindicatos, com o objectivo de explicar aos trabalhadores o funcionamento da cooperativa. Este método possibilitou uma maior compreensão dos problemas da cooperativa. Os trabalhadores também podiam dar sugestões sobre a melhor forma de gerir a cooperativa.

A democracia interna estava bem implantada na cooperativa de maquinaria de arame. As decisões políticas eram tomadas pelo Comité de Gestão. Neste Comité, existia um pequeno grupo que parecia dominar o processo de decisão. Inicialmente, este facto deu a impressão que este grupo de cinco membros estava a tomar todas as decisões em nome da cooperativa. No entanto, posteriormente, descobrimos que este grupo consultava os trabalhadores antes de tomar as decisões mais importantes, ou mantinha os trabalhadores informados acerca de todas as decisões.

O funcionamento democrático tornou-se um problema na cooperativa de tipografia, uma vez que os seus membros estavam divididos. As reuniões dos órgãos gerais desta cooperativa terminavam invariavelmente num caos, uma vez que as posições entre os dois grupos estavam claramente demarcadas. Na altura em que efectuámos este estudo, os novos membros, com a ajuda da influência política dos líderes locais do CPM, conseguiram que o Departamento Cooperativo nomeasse um administrador para a cooperativa, uma vez que o Comité de Gestão era incapaz de tomar qualquer decisão ou aprovar qualquer resolução. Assim sendo, a situação interna da cooperativa enfraqueceu o seu funcionamento democrático.

4.3. O papel do Estado

Outro aspecto importante é o papel do Estado. No caso das cooperativas de colectores de lixo, o Estado nem ajudou nem impediu a sua formação. Ao mesmo tempo, existiam outras situações, como a perseguição por parte das autoridades locais e o termo dos contratos para recolher papel velho dos gabinetes governamentais, que podem ser consideradas aspectos negativos da interferência do Estado. As cooperativas foram capazes de ultrapassar estes problemas através da acção do sindicato. Enquanto sindicato, a influência da SEWA vai para além da filiação dos colectores de lixo e, assim, o seu peso colectivo é elevado. Por isso, o apoio da SEWA como sindicato foi em grande parte responsável pelo aligeirar das situações adversas enfrentadas pelas mulheres colectoras de lixo.

A situação dos trabalhadores cooperativos em Calcutá era mais complexa. A intervenção do Estado era necessária para a sua formação. O apoio do Estado adveio sobretudo do apoio político de que gozavam os seus sindicatos. No entanto, depois das cooperativas serem formadas, o apoio do Estado foi retirado. Os trabalhadores tiveram que se defender a eles próprios. Outra característica que sobressai é a da corrupção. Para além de não obterem as garantias prometidas para contraírem empréstimos, as cooperativas descobriram que tinham de pagar subornos a diversas agências governamentais para obterem as encomendas e cobrarem as dívidas. Isto apesar do facto do governo estatal ter uma regra em que se deve dar às cooperativas preferência na obtenção encomendas.

A corrupção poderia ter sido neutralizada se o sindicato (CITU) tivesse tomado, a nível estatal, uma posição de resistência a estas práticas. O sindicato assegurou que estas cooperativas obtinham a preferência prometida pelos governos estatais e pressionou o Estado para efectuar os pagamentos às cooperativas de forma célere. Infelizmente, isso não se verificou. Há uma diferença entre o apoio dos líderes locais do CITU às suas cooperativas e a posição do CITU a nível estatal. De facto, nem o CITU nem o CPI(M) realçaram as realizações destas cooperativas nas conferências do Estado ou nos seus relatórios anuais. A sua abordagem surgia como: os trabalhadores cooperativos podiam ser tolerados, mas não tinham qualquer valor. Esta abordagem é inoportuna porque, embora o CITU e o CPI(M) proclamassem serem organizações marxistas, pareciam não ter consciência dos pontos de vista positivos de Marx em relação aos trabalhadores cooperativos. Por outro lado, o relatório anual da SEWA faz uma referência especial às realizações e aos problemas das cooperativas que ela apoiou.

Em conclusão, podemos afirmar que, apesar de todos os problemas e deficiências, estas cooperativas demonstraram que, se lhes for dada a essa oportunidade, trabalhadores comuns são capazes de assumir o controlo dos meios de produção. Os trabalhadores cooperativos em Calcutá tentaram, dentro das suas limitadas, proteger os postos de trabalho e a produção através do seu esforço colectivo. A sua determinação, que ficou demonstrada pelo seu esforço, e pode ser aferida no facto da cooperativa ter existido durante vários anos, apesar das contrariedades verificadas. Os colectores de lixo, organizados pela SEWA em Ahmedabad, demonstraram que os sectores mais pobres e socialmente marginalizados podem melhorar a sua condição económica e social através do movimento cooperativo.

Referências Bibliográficas

- Bhatt, Ella (1997), «SEWA as a movement», R. Dutt (org.), *Organising the Unorganised Workers*. Deli: Vikas Publishing House.
- Bhowmik, Sharit K. (1992), «Worker Co-operatives in the Plantation System: A Study Of Tribal Tea Plantation Workers in Eastern India», *Labour, Capital and Society* 25(2). Montreal.

- Bhowmik Sharit K. (1994), «Worker Co-operatives in the Unorganised Sector: An Alternative Strategy» Sarath Davala (org.), *Unprotected Labour in India*. Deli: Fundação Friedrich Ebert.
- Marx, K e Engels, F. (1976), *Select Works*, Primeiro Volume. Moscovo: Progress Publishers.
- NCUI (1969), *Report of the Committee on Principles of Co-operation formed by the International Co-operative Alliance*. Delhi: National Co-operative Union of India.
- Rose, Kalima (1995), *Where Women are Leaders*. Deli: Sage Publications.
- SEWA (1999), *Self Employed Womens' Association 1999*. Ahmedabad: Shri Mahila SEWA Trust.

COMUNIDADE, PROPRIEDADE E GARANTIAS NA ÁFRICA DO SUL RURAL: OPORTUNIDADES EMANCIPATÓRIAS OU ESTRATÉGIAS DE SOBREVIVÊNCIA MARGINALIZADAS?²

Heinz Klug

Introdução

Para uma grande parte da humanidade, a oportunidade de produzir depende da sua capacidade de conseguir acesso à terra. Apesar da urbanização e dos imperativos da economia de mercado é a capacidade de cultivar pelo menos uma pequena quantidade de géneros - milho, feijão, arroz - como suplemento de outras formas de rendimento, como salários, subsídios ou pensões, o que, para inúmeras famílias, marca a diferença entre a capacidade de manterem uma parca subsistência ou a sua lenta desintegração. Qualquer projecto que procure reinventar a emancipação social, especialmente através da busca de formas alternativas de produção, tem que abordar esta realidade. Confrontados com o sub-emprego crónico e com as vastas desigualdades na posse da terra, os activistas e os políticos de muitas regiões do mundo viraram-se, ao longo do século XX, para a reforma agrária. Apesar das enormes dificuldades políticas e institucionais, a reforma agrária e a sua promessa de tornar seguro o acesso a um dos recursos de produção primários constitui ainda uma parte importante de qualquer agenda progressista fora dos países mais desenvolvidos. Mas, mesmo nestes, os padrões de discriminação e de insegurança na posse da terra são ainda elementos centrais nas vidas de comunidades profundamente empobrecidas.

Após sete anos de governo democrático, o debate em torno do programa de reforma agrária na África do Sul é frequentemente reduzido a uma discussão sobre se o copo está meio cheio ou meio vazio (DLA, 1998 e Cliffe, 2000: 273-286). Embora a promessa contida no manifesto eleitoral do Congresso Nacional Africano (ANC) de 1994 - a transferência de 30% da terra - não tenha sido cumprida nos primeiros cinco anos do governo, milhares de famílias e indivíduos pertencentes aos sectores mais marginalizados da sociedade beneficiaram da nova estratégia tripla de reforma agrária elaborada pelo governo: restituição da terra, redistribuição da terra e reforma do direito de posse da terra. Mais de 12.000 agregados familiares receberam acima de 266.000 hectares de terra ao abrigo do programa de restituição (Brand, 2000), enquanto que quase um quarto de milhão de pessoas envolvidas em 279 projectos receberam terra através do programa de redistribuição (Hanekom, 1998). No entanto, no ano 2000, com o abandono, por parte do governo, da sua proposta de Lei dos Direitos sobre a Terra, bem como com outras alterações na política, tornou-se claro que o programa estava a vacilar, particularmente na área da reforma do regime de posse da terra (Mayende, 2001), a qual prometia segurança no direito de posse da terra aos milhões que viviam nas zonas mais empobrecidas e subdesenvolvidas do país - os antigos «bantustões» negros.

² Texto não editado.

Mesmo que continue a ser tristemente verdade que o mais nítido indicador de pobreza na África do Sul da viragem do milénio fosse o ser-se negro, mulher e habitante de uma área rural, o programa de reforma agrária deu origem a algumas oportunidades interessantes para a criação de vias alternativas para a produção e construção de comunidades viáveis. Apesar de uma anunciada mudança política, na qual o governo decidiu contemplar os produtores agricultores negros, em vez das comunidades rurais empobrecidas, como beneficiários de uma reforma agrária contínua (Karouik, 2000), a luta pelo acesso à terra tem persistido, forçando o governo a prometer uma reforma ainda mais ampla e rápida (Mbeki, 2001). Este estudo irá centrar-se no conflito em torno da dimensão política e institucional destas reformas, em particular sobre a criação de uma forma legal para o reconhecimento da propriedade comunal que simultaneamente garanta os direitos de propriedade dos participantes e exija que os membros desta nova instituição detentora da propriedade adote formas de governação internas que sejam, por um lado, democráticas em termos de procedimentos e, por outro, baseadas nas noções formais de igualdade social e de sexo.

1. A opressão da pobreza estrutural

Um dos maiores desafios na avaliação destas alternativas e do seu potencial emancipatório é clarificar a natureza do objectivo emancipatório em consideração. Dados os fracassos de um século de desenvolvimento capitalista em África, e em particular na África do Sul rural, quero, neste contexto, restringir o objectivo de emancipação à simples libertação relativamente à opressão da pobreza estrutural. Partindo deste ponto de vista, a dependência, ou a falta de autonomia e de auto-determinação no seu sentido mais amplo, é a característica central da opressão sob condições de democracia formal. Assim, em vez de se centrar somente na natureza do processo de produção, este estudo tem como objectivo considerar o potencial de uma concepção ampla de emancipação relativamente à dependência social, económica e política enquanto alternativa aos sistemas actuais de produção na África do Sul rural. Isto, no mínimo, pode implicar uma série de liberdades simples: poder trabalhar sem coerção; estar liberto da fome e doença regulares; e poder participar na tomada de decisões que têm um impacto directo sobre a vida das pessoas e da comunidade. No máximo, isto poderia fornecer, potencialmente, um espaço onde as comunidades se poderiam lançar no mercado com uma posição de relativa auto-suficiência, simultaneamente confrontando algumas das questões internas de sexo e de autoridade que limitam as possibilidades de uma emancipação interna, intra-comunitária ou individual.

Apesar dos acordos de posse de terras e dos estatutos das comunidades revelarem uma grande variação, desde os anteriores bantustões ou áreas comunais até às quintas comerciais e empresariais, em zonas climáticas e agrícolas muito diferenciadas, as possibilidades de escolha para a grande maioria dos beneficiários da reforma agrária mantêm-se extremamente reduzidas. Para a larga maioria de sul-africanos rurais, a oportunidade imediata é obterem alguma forma de segurança no direito de posse e, assim, esperarem aceder a uma quantidade de terra suficiente para

poderem adoptar uma estratégia exequível com diferentes patamares, de produção agrícola, de criação de animais e de emprego não-agrícola, de modo a assegurarem o seu sustento e a reerguerem-se gradualmente, após a destruição e rejeição que caracterizaram o *apartheid* que se seguiu a um século de expropriação colonial.

2. Desenvolvimento, propriedade e formas alternativas para a posse da terra

Mesmo o acesso à terra pode não ser suficiente. Baseando-se no seu estudo acerca da produção de meios de subsistência e classe social em KwaZulu-Natal, Michael Carter e Julian May concluem que, entre outras limitações como sejam o regresso limitado ao trabalho não qualificado e o esforço de procurar água e combustíveis, encontram-se «restrições financeiras que limitam a capacidade de os pobres utilizarem eficazmente os recursos produtivos e as doações (por exemplo, a terra) que realmente possuem» (Carter e May, 1999: 16). Estes autores sugerem que uma estratégia política eficaz seria a busca de formas de levantar «os constrangimentos que limitam a eficácia com a qual os pobres das zonas rurais conseguem utilizar os bens e doações limitados que possuem», através da promoção de instituições financeiras locais de micro-crédito e do fornecimento de serviços essenciais, em especial a água e a energia (1999: 16). As implicações para a reforma agrária são claras: para além de facultar o acesso ao recurso básico, a terra, existe uma necessidade de promover pelo menos um grau mínimo de desenvolvimento rural que permita às famílias e comunidades pobres empregarem quaisquer novos recursos a que ganhem acesso.

O desenvolvimento rural é ainda um dos maiores desafios que se coloca à África do Sul e o perigo de grandes sectores da sociedade «poderem ficar presos numa armadilha estrutural de pobreza crónica» (Carter e May, 2000) é mais do que mero pessimismo. É neste contexto que o debate em torno da reforma agrária e do direito de posse, incluindo o debate entre a propriedade comunal e a propriedade privada, permanece no centro das discussões acerca dos meios, mecanismos e instituições necessários à promoção do desenvolvimento rural. Apesar da relação entre as áreas rurais «negras» empobrecidas e as metrópoles urbanas «brancas» altamente desenvolvidas ter sido analisada, de há muito tempo a esta parte, em termos do papel que as áreas rurais desempenham como reservas de trabalho e no apoio à reprodução da força de trabalho, o papel da posse comunitária da terra e da estrutura de governação (seja ela a autoridade tradicional ou o governo local democrático) nestas áreas aparece agora como questão central na reflexão sobre o futuro.

Embora a origem do subdesenvolvimento de África permaneça polémica, as recentes tentativas de promoção do desenvolvimento têm-se centrado na questão dos direitos de propriedade privada. As instituições económicas internacionais, tais como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial, não só têm enfatizado a privatização dos bens estatais, como têm crescentemente transferido o seu enfoque para o futuro do regime de posse da terra, quer através da garantia dos direitos de propriedade existentes, quer através da divisão e privatização dos bens comuns africanos — «de modo a promover o investimento do capital e a encorajar uma produtividade mais

elevada» (Krueckberg, 1999: 105). Paralelamente, contudo, estudos acerca dos esquemas de registos e títulos indicaram que enquanto que «a concessão de títulos pelo Estado é importante para os futuros investidores» que, sob os sistemas indígenas, não têm exigências de terra legítimas, «as inspecções e concessões de títulos são geralmente um meio através do qual as elites e os grupos étnicos dominantes despojam os criadores de gado e outros utilizadores não-intensivos ou sazonais dos recursos de que, no entanto, necessitam» (Bruce *et al*, 1994: 260).

Em resposta, os críticos da privatização viraram-se frequentemente para a ideia de um regime de posse comunal como sendo o legado histórico da África pré-colonial e uma alternativa possível à propriedade privada. No entanto, já não é possível confiar apenas nas regras de posse da terra consuetudinárias ou tradicionais, presumindo que «as sociedades pré-industriais devem a sua coesão a valores livremente aceites e igualmente partilhados» (Hopkins, 1973: 27). Um tal romantismo «falha na compreensão de que a solidariedade pode ser resultado da obrigatoriedade» (idem). Para além disso, a noção de que o simples reconhecimento das formas de posse da terra indígenas irá reflectir as exigências e as necessidades das comunidades rurais não consegue reconhecer o impacto do colonialismo sobre a própria elaboração da lei consuetudinária. Esta situação, por sua vez, levanta a questão do papel das «autoridades tradicionais» nas sociedades pós-coloniais, particularmente à luz do reconhecimento simultâneo, em muitas constituições pós-coloniais, de autoridades tradicionais, do direito indígena e de vários princípios universais de igualdade e de participação democrática.

Na África do Sul, o reconhecimento do direito indígena nas Constituições do pós-*apartheid* leva a um confronto entre estas diferentes concepções, particularmente no contexto do regime de posse da terra «indígena». Por forma a responder à exigência dos habitantes das zonas rurais relativamente a formas colectivas de propriedade da terra, o governo vê-se confrontado com a dificuldade de desentrelaçar os direitos indígenas sobre a terra do legado colonial de administração indirecta, de acordo com o qual a soberania política e a propriedade da terra se encontravam interligadas (Klug, 1995 e Mamdani, 1996). O resultado deste entrelaçamento colonial de soberania com direitos da terra foi o aprisionamento dos direitos de propriedade dos indivíduos, grupos familiares e comunidades vivendo sob sistemas comunitários de posse da terra num modelo administrativo de direito consuetudinário (Chanock, 1991: 76). A administração indirecta estabelece a atribuição de pequenos lotes de terra no seio de uma comunidade como um «acto administrativo oficial» dos líderes tradicionais (Bennett, 1995: 133). Tal veio impor um sistema de apadrinhamento e dependência política simultaneamente minando a governação comunitária e reformulando o papel das autoridades tradicionais no processo político. Depois de as autoridades coloniais terem construído uma visão dos direitos de posse da terra africanos em termos do «direito consuetudinário», segundo a qual os direitos mais importantes - a distribuição, a alienação e a reacquisição - eram atribuídos exclusivamente à autoridade política, na pessoa do chefe, foi pequeno o passo até à declaração de que a perda dos poderes de soberania deste para a autoridade colonial fazia com que os direitos à terra africana ficassem sujeitos à autoridade administrativa.

O colapso dos direitos de propriedade para o domínio da autoridade superior teve consequências igualmente debilitantes para os direitos políticos dos Africanos. Baseada nas práticas da «administração indirecta», defendida pela primeira vez por Theophilus Shepstone e modificada por Lord Lugard, a «preservação» de «terras nativas e de autoridades tradicionais» converteu-se na justificação para a exclusão dos Africanos de uma participação política mais ampla (Ashforth, 1990: 35-37). Estas consequências políticas levam Martin Chanock a concluir que precisamos pensar acerca dos direitos sobre a terra «como sendo centrais à natureza da política africana moderna», bem como ao papel e o domínio do direito nos Estados africanos. Em resultado, estes importantes direitos económicos e, em última instância, políticos, permanecem inseguros dado estarem subordinados a um regime administrativo que não garante aos proprietários de terras quaisquer direitos face ao Estado (Chanock, 1991: 82).

Este resultado histórico levanta questões sérias acerca do reconhecimento do direito indígena da terra no contexto pós-*apartheid*. Para sustentar o espírito da nova constituição e, simultaneamente, revitalizar o direito indígena, o novo Estado tem que assegurar que as comunidades e indivíduos que desejem continuar a possuir terra no quadro de uma ética indígena da terra possam determinar os contornos dessa forma de posse sem interferência administrativa baseada nas noções colonialmente construídas acerca do conteúdo da posse indígena da terra. As comunidades podem então re-injectar na posse indígena práticas e normas comunitárias, em vez de ficarem dependentes de autorizações administrativas. Este processo contém o potencial de libertar os conceitos e as regras legais «consuetudinários» das suas amarras coloniais e de colocar noções legais formais de posse indígena, a par com as mais recentes interpretações em ciências sociais. São de particular importância os trabalhos recentes em história e antropologia jurídica (Maddock, 1996) a enfatizam até que ponto o quadro legal da «posse consuetudinária» é moldado pela sua construção num contexto dominado por noções legais particulares, e culturalmente específicas, de propriedade e de posse, e o modo como os imperativos coloniais moldaram o conteúdo particular atribuído à posse consuetudinária (Berry, 1993; Mann e Roberts, 1991).

3. Reforma da posse e a criação de um espaço institucional contestado

Quando a Communal Property Association Act foi introduzida, foi proclamada como «a legislação mais progressista formulada pelo governo até à data», uma vez que «envia uma mensagem clara às organizações não-governamentais, às autoridades locais, para-estatais e à sociedade em geral sobre aquilo que o governo entende pelo conceito de controle democrático» (Streek, 1996). Embora a Lei CPA fosse adoptada para lidar com uma série de dificuldades associadas à restituição e redistribuição de terras, a sua adopção na elaboração da constituição, enquanto meio de resolução destes problemas, reflecte o poder do paradigma constitucionalista na nova África do Sul. Esta lei requer que os beneficiários quer de reclamações de terra colectiva, quer de programas governamentais de reforma agrária escolham uma «estrutura constitucional» através da qual se possam constituir enquanto comunidade e possuir e

controlar colectivamente o seu recurso primário — a terra. Entre as dificuldades imediatas levantadas pelos diferentes programas para a devolução e redistribuição de terras, estava a questão de saber como os beneficiários destes programas seriam identificados e como possuiriam legalmente a terra que recebessem. Embora tenha sido feito um apelo à nacionalização da terra, cedo desacreditado durante a transição democrática, houve uma pressão inicial por parte do antigo regime durante a transição — que se reflectiu na aprovação da Lei de Actualização dos Direitos de Posse — para salientar a livre titularidade individual como a opção preferível (Cross e Haines, 1988). Todavia, o reconhecimento de que os requerentes rurais continuaram a buscar alguma forma de controle ou posse comunitária voltou a chamar a atenção para as formas «tradicionais» ou «consuetudinárias» de posse da terra que permanecem, de algum modo, tanto a prática quanto a aspiração de muitas comunidades africanas (Small e Winkler, 1992; Cross, 1992). Porém, as dificuldades são enormes. A adopção de formas «consuetudinárias» de posse da terra coloca questões sobre a natureza e as fontes da «lei consuetudinária», incluindo o papel dos chefes e o estatuto das mulheres e dos comuns em tais comunidades (Holomisa, 2000). Apesar de a natureza exacta da posse «tradicional» ou «indígena» ser posta em dúvida pela romantização de alguns e por questões acerca da sua manipulação durante o período colonial, a possibilidade de fornecer um mecanismo processual para a criação de formas comunitárias de posse parecia, à primeira vista, satisfazer quer os admiradores da tradição, quer aqueles que estão empenhados na participação democrática.

Apesar de os que lutaram pelo reconhecimento dos direitos de propriedade na Constituição Sul Africana poderem ter concebido estes direitos em termos universais enquanto, primeiro que tudo, direitos individuais para proteger os indivíduos de um Estado predatório, a cláusula final acerca da propriedade refere-se explicitamente aos direitos das comunidades sobre a terra, reconhecendo assim os direitos de propriedade comunal como uma forma de propriedade constitucionalmente legítima. Quando lida à luz do reconhecimento do direito consuetudinário e dos líderes tradicionais, por parte da Constituição, a perspectiva da posse da terra comunal e a sua ligação a formas de governação «tradicional» cria um contexto particular no seio do qual são imediatamente trazidos à baila conflitos em torno da definição de comunidade e da governação local. Tal como indicam as discussões acerca dos poderes do chefe sobre a terra, existe um leque bastante amplo de opiniões sobre dos tipos, extensão e natureza do poder do chefe sobre a terra ao abrigo do direito consuetudinário; no entanto, a relação entre governação e terra é afirmada claramente (Kerr, 1990: 29-43). Simultaneamente, a promessa de restituição por parte da Constituição, incluindo a devolução de terra a comunidades despojadas, veio imediatamente levantar o problema da identificação - a quem é atribuído o controlo sobre estas terras e quem deve ter o poder de tomar decisões acerca do seu uso e desenvolvimento futuros. Dada a existência de um contexto em que muitos agregados familiares são, na prática, chefiados por mulheres, esta revela-se uma questão muito delicada.

Embora a luta anti-*apartheid* se tenha fundado em reivindicações de democracia e igualdade - de igualdade racial, em particular - o relativo sucesso da exigência de igualdade de sexo não foi de todo previsto. Apesar de muitos movimentos anticoloniais

terem adoptado um papel igual para as mulheres durante as suas lutas, em muitos casos, o Estado pós-colonial ou falhou em manter esta promessa, ou reafirmou activamente noções mais particularistas das relações entre os sexos no período pós-independência. Foi esta preocupação que levou mulheres Sul Africanas de todos os quadrantes do espectro político a unir-se na multipartidária «Women's National Coalition». Enquanto que este corpo fornecia uma base para a afirmação e relativo sucesso das reivindicações quanto ao sexo na elaboração da Constituição provisória de 1993, a «Liga das Mulheres do ANC», ao levar a cabo um «sit-in» no local das negociações, fez valer a exigência de que em cada delegação presente nas negociações um dos dois representantes do concelho de negociação fosse uma mulher. Em consequência, a África do Sul representa o primeiro caso em que o corpo de elaboração da Constituição foi formalmente constituído por um igual número de homens e mulheres. Ao mesmo tempo, a «Liga das Mulheres» continuou a exercer pressão no sentido de ganhar uma maior participação no seio do ANC, obtendo uma recomendação do comité nacional de trabalho do ANC no sentido de um terço de todos os candidatos do ANC às eleições de Abril de 1994 serem mulheres (*Saturday Star*, 16 de Outubro de 1993: 6).

Estas vitórias não foram uni-lineares. Apesar destes avanços numa sociedade, em todos os outros aspectos, profundamente sexista, e apesar do efeito encantatório no nível popular da visão do movimento democrático de uma África do Sul «não-racial e não-sexista», as mulheres com participação activa no processo de negociação tiveram que se defender de um desafio directo resultante das reivindicações dos líderes tradicionais e das suas exigências pelo reconhecimento do direito indígena. Inicialmente, os líderes tradicionais representados no processo de elaboração da Constituição procuraram proteger o direito consuetudinário dos preceitos de igualdade previstos na Constituição. Seguindo o modelo do Zimbabué, estes líderes propuseram uma constitucionalização do sistema legal duplo existente, de tal forma que o direito consuetudinário e o direito geral sul-africano constituíssem sistemas legais paralelos, não possuindo nenhum deles o poder de interferir com o outro (Currie, 1998: 36-3). Estas reivindicações pelo reconhecimento da cultura indígena levaram a uma tentativa de incluir na carta de direitos provisória preceitos que reconhecessem o «direito consuetudinário» e regulassem as contradições entre o direito indígena e outros «direitos fundamentais». Embora tenha sido rejeitada, uma proposta provisória de carta de direitos apresentou garantiu a «qualquer tribunal que aplique um sistema de direito consuetudinário» o poder de determinar a extensão até à qual o direito consuetudinário pode sobrepor-se ao preceito de igualdade e de decidir quando e em que extensão estas regras - mesmo nos casos em que discriminam as mulheres - devem estar em conformidade com a exigência de igualdade prevista na Constituição. No entanto, em termos finais e, sobretudo, em consequência da firmeza das mulheres do ANC, a Constituição provisória veio colocar-se a favor da igualdade de sexos, tornando o direito indígena «sujeito a regulação pela Lei», implicando assim a sua subordinação aos direitos fundamentais contidos na Constituição, particularmente no que toca à igualdade dos sexos.

Em consequência, a igualdade dos sexos foi formalmente reconhecida pela carta de direitos provisória e a Constituição provisória incluiu provisões específicas para o estabelecimento de uma Comissão para a Igualdade dos Sexos «para aconselhar e emitir recomendações ao Parlamento ou a qualquer outra entidade legislativa, respeitantes a quaisquer leis ou propostas de lei que afectem a igualdade de sexo e o estatuto da mulher». Para além disso, inserida na tentativa geral efectuada pelo governo de de Klerk para dominar as negociações, a África do Sul ratificou a Convenção Internacional para a Eliminação de Todas as Formas de Discriminação contra as Mulheres, em Janeiro de 1993, vinculando o Estado Sul-africano a obrigações particulares internacionais nesta área. Assim, a inclusão eficaz do princípio de igualdade dos sexos na Constituição provisória de 1993 e na sua redacção «final» de 1996 foi produto da interacção da mobilização local das mulheres contra a discriminação sexual e o aumento do reconhecimento da igualdade dos sexos como uma norma dos direitos humanos e do constitucionalismo aceite internacionalmente.

Consequentemente, enquanto que a Constituição celebra, por um lado, o reconhecimento dos líderes tradicionais e do seu papel no contexto do direito consuetudinário, por outro lado, faz com que o papel da liderança tradicional e o direito consuetudinário fiquem sujeitos à Constituição. Assim, apesar do reconhecimento histórico do estatuto de igualdade entre o direito indígena e o direito anglo-saxónico colonial herdado, tal apenas foi alcançado através da sua subjugação mútua aos valores universais da Constituição. A vitória legal da igualdade sobre a «tradição» deve, contudo, ser entendida no contexto de um processo político contínuo, no qual o estatuto dos líderes tradicionais permanece fluido. Por exemplo, quando um helicóptero aterrou na cerimónia de tomada de posse do Chefe Patikile Holomisa, em Abril de 1999, e fez sair o Ministro dos Assuntos Constitucionais, Valli Moosa, o Ministro da Segurança Interna, Sidney Mafumadi e o Presidente Mandela, o que se afirmava ser meramente a cerimónia de tomada de posse de um chefe local foi transformado num momento de grande importância constitucional e política, indicando um novo nível de reconhecimento da liderança tradicional. Este é então o contexto em a Lei sobre a Associação de Propriedade Comunitária (CPA) e, em particular a sua exigência de igualdade dos sexos, foi concebida e está a ser implementada. Por um lado, tem sido cada vez maior o reconhecimento da importância política das autoridades tradicionais e do direito indígena, por outro lado, tem-se verificado o triunfo formal do universalismo.

4. A Lei sobre a Associação de Propriedade Comunitária (CPA)

O reconhecimento constitucional dos direitos de propriedade, o direito consuetudinário e a autoridade tradicional, tal como a propriedade comunal e a igualdade entre os sexos, definiram o terreno em que o governo de Mandela prosseguiu os seus objectivos de restituição e redistribuição de terra. A importância política e simbólica destes objectivos está reflectida no facto de a primeira lei aprovada pelo novo Parlamento democrático ter sido a Lei de Restituição dos Direitos da Terra. Tendo assegurado o reconhecimento das reclamações de terra e um processo para a restituição da mesma, o governo enfrenta agora um problema de definição das vias e instituições através dos quais serão constituídas as comunidades que herdarão a terra.

Embora seja essencial reconhecer que a expropriação colonial e o *apartheid* tiveram consequências dramáticas para as comunidades rurais e para as formas «tradicionais» de ocupação da terra, é igualmente importante reconhecer o impacto da resistência e da mobilização destas comunidades em resposta à opressão colonial. Muitas destas comunidades responderam activamente à emergência dos mercados coloniais e, até à sua exclusão, competiram em condições vantajosas contra os agricultores brancos no mercado (Bundy, 1979). Muitas outras comunidades e grupos familiares individuais agarraram-se à terra durante os períodos colonial e do *apartheid*, resistindo frequentemente à expulsão ou adoptando estratégias de aparente concordância com a nova configuração da posse da terra, de modo a poderem nela permanecer (van Olselen, 1995). É esta tenacidade, reflectida mais claramente nas lutas das comunidades que resistiram às remoções forçadas (Platzky e Walker, 1985) ou dos trabalhadores que ocupavam as terras e que a elas se agarraram (Trac, 1988), que deve acabar com a ideia de que as pessoas não valorizam ou não querem ter acesso à terra. Mais do que isto, ficou agora claramente demonstrado que o acesso à terra e aos recursos naturais mantém o seu importante valor económico para os modos de vida rural (May, 2000) até mesmo naqueles antigos bantustões onde a degradação do solo e a sobrepopulação reduziram em muito a capacidade agrícola (Shackleton, Schakleton e Cousins, 2000). O dilema é, portanto, imaginar uma configuração institucional que tenha quer o potencial de permitir aos habitantes rurais uma forma de posse mais segura, quer a capacidade de fornecer um meio através do qual as comunidades rurais possam proteger os seus recursos de serem despojados pelas elites políticas ou por outros interesses externos permanecendo, simultaneamente, suficientemente dinâmico para permitir a resolução democrática de tensões intra-comunitárias importantes e frequentemente conflituosas.

Para além disso, para muitas comunidades que foram fisicamente destruídas e se dispersaram com o processo da remoção forçada, este acto constitutivo seria baseado na a própria definição de quem deveria ser incluído como beneficiário da restituição. Outras comunidades que ainda mantinham uma pequena posição na terra seriam deixadas livres para decidir a forma como o seu recurso deveria ser utilizado e os seus benefícios distribuídos entre os membros reconhecidos. Como consequência, o governo, ao reconhecer que a terra deveria ser transferida para grupos de pessoas, mal-definidos, conflituosos ou simplesmente detentores de recursos muito escassos, foi forçado a pelo menos esboçar um processo através do qual estas comunidades se pudessem constituir. Assim, tal facto impulsionou a forma que a lei CPA veio a ter.

A característica central da Lei CPA é a exigência de que os beneficiários da restituição ou da reforma agrária adoptem uma constituição, auto-definindo-se e definindo os meios através dos quais tencionam gerir o seu «novo» recurso. Simultaneamente, a Lei impõe um conjunto de requisitos universais através da inclusão de princípios constitucionais e de um plano geral dos assuntos que devem ser considerados numa constituição, até que esteja pronta a ser registada. O estatuto exige quer um processo específico de procedimentos, incluindo os processos de proposta, adopção e registo, quer cláusulas substantivas para futura monitorização, regulação, aplicação e até

mesmo apoio na resolução de conflitos, por parte do governo. O conjunto de princípios constitucionais incluídos na Lei fornece uma orientação específica para a formulação e adoção de cinco princípios «universais»: (a) processos de tomada de decisão justos e abrangentes; (b) igualdade no acesso à qualidade de membro; (c) processos democráticos; (d) acesso justo à propriedade das associações; e (e) responsabilização e transparência. Para além disto, a lei prevê que, para poder ser registada, a constituição deve abordar uma lista de matérias incluídas num apêndice da Lei, onde estão, principalmente, cláusulas para definição: (1) da qualidade de membro da comunidade; (2) dos direitos de propriedade dos membros; (3) da forma como os membros serão representados nos processos de tomada de decisão da comunidade; (4) dos métodos para o abandono da comunidade, incluindo as disposições relativas aos direitos de propriedade em casos de expulsão, saída ou morte; e (5) a forma como a constituição pode ser alterada e/ou a associação dissolvida e os seus bens distribuídos. Por fim, a constituição deve incluir mecanismos tanto para a resolução de conflitos quanto para a definição e aplicação de medidas disciplinares contra os membros da comunidade. São, em particular, estes últimos requisitos que unem a linha divisória entre o que pode ser entendido, em algumas circunstâncias, como um mero acordo contratual para a gestão da propriedade conjunta —tal como um *trust* ou um acordo de titularidade sectorial —e um sistema constitucional de governação, dentro do qual são criados, definidos e limitados os poderes.

É esta distinção entre, por um lado, um mecanismo legal para a co-gestão da propriedade conjunta e, por outro, a criação de um sistema de governação colectiva do recurso produtivo primário de uma comunidade, que sugere quer o potencial emancipatório existente na forma da Associação de Propriedade Comunitária, quer a fonte da resistência a esta mesma forma, oriunda particularmente das autoridades tradicionais.

5. Governando os comuns da comunidade: constituições das CPA e controle da terra

Apesar de a Lei CPA assumir que as comunidades vão elaborar as suas próprias constituições através de um processo de intensa participação democrática, marcada pelo empoderamento dos indivíduos e grupos anteriormente marginalizados por uma combinação de «tradição» e domínio do *apartheid*, a prática veio a revelar-se mais ambígua. Esta ambiguidade é notória nas constituições de 100 das aproximadamente 150 CPA's registadas nos primeiros três anos. Destas 100 constituições, 60 são versões praticamente idênticas de dois modelos particulares. Enquanto que 40 destas 60 são réplicas aproximadas do que pode ser definido como «modelo Gugulethu», as restantes 20 são versões quase iguais de um modelo que parece ter sido desenvolvido e aplicado numa região particular, a província de Free State. As restantes 40 das primeiras 100 CPA's registadas incluem exemplos que variam entre algumas que evidenciam claramente uma influência popular específica - particularmente na identificação das violações disciplinares - e outras que foram claramente o produto de educação e de programas de treino intensivos conduzidos por equipas de ONGs e organizações de apoio jurídico.

Apesar destas variações, as preocupações acerca do controlo e da estabilidade futura destas novas comunidades de proprietários da terra está largamente patente nos preceitos adoptados pela comunidade para a governação comunal. Embora a Lei e a constituição «modelo» promovidos por várias ONGs envolvidas no apoio à elaboração de constituições pelas comunidades salientem os procedimentos democráticos, quer nas variações do modelo, quer nos exemplos mais particulares, a tónica é colocada no controlo da composição e dos poderes do corpo dirigente. Um dos métodos mais explícitos adoptados pelo modelo dominante é o de determinar o número de representantes que podem ser eleitos para o comité dirigente a partir de diferentes grupos de interesse ou blocos de poder possíveis dentro da comunidade. O «modelo» Gugulethu dominante especifica que: 75 por cento do comité deve ser composto por membros da associação; os representantes dos líderes tradicionais não devem exceder os 40 por cento do comité; pelo menos 50 por cento do comité deve residir permanentemente na comunidade; e pelo menos 40 por cento dos membros do comité devem ser mulheres. Esta explícita partição das influências dentro do comité reflecte uma forte percepção das tendências particulares. Em primeiro lugar, há uma preocupação clara de refrear a influência dos não-membros e dos não-residentes, que no caso das viúvas ao abrigo da lei consuetudinária podem incluir parentes masculinos afastados. Em segundo lugar, o critério de residência também limita a influência de membros migrantes da comunidade que podem «normalmente» viver numa área urbana mas manter um contacto e influência significativos na comunidade rural. Ainda mais significativa, contudo, é a tentativa de limitar a influência da liderança tradicional (num caso, afirmando que 60 por cento dos membros que estão ao serviço não podem ser membros da família do chefe (#4)), bem como a tentativa de melhorar a participação das mulheres na tomada de decisão, exigindo que 40 por cento do comité seja feminino(#92). De igual interesse, é o facto de que em muitos dos casos em que o modelo foi adoptado, a única modificação foi na constituição do comité dirigente. Aqui, a questão da representação dos sexos está manifestamente em questão.

O aspecto mais marcante destas modificações particulares ao modelo padrão é o facto de ocorrerem nos casos em que a única modificação no formato-padrão reside na questão da composição do comité dirigente e, em todos os casos, a modificação mais significativa relaciona-se com a garantia de uma determinada percentagem de mulheres no comité. Enquanto que, em alguns casos a percentagem é meramente reduzida - apesar de, num exemplo, a redução para 20 por cento ter sido acompanhada por um aumento simultâneo na percentagem, exigindo que 90 por cento do comité fosse constituído por requerentes de terra (#21) - na maior parte dos casos, a especificação das percentagens é completamente abandonada. Ao invés, há uma afirmação genérica que a associação «terá um comité que será equilibrado em termos de sexo», (#71; #6; #22; #12; #18; #3; #92) ou, ainda menos específico, «todos os encontros futuros de membros do comité serão realizados com devida consideração pelos princípios de representação tal como afirmado na Lei» (#15; #16; #10; #95). O que se torna claro neste casos é que os participantes no processo de elaboração da constituição têm estado preparados para aceitar o quadro geral das constituições-modelo, mas perceberam claramente a importância das cláusulas que definiam

percentagens específicas para representação no comité dirigente. Neste contexto, agiram para modificar o modelo-padrão de forma a controlar as influências exteriores - com percentagens crescentes do comité a serem constituídas por membros da associação - e, ao mesmo tempo, reduzir ou extinguir por completo a representação garantida de mulheres no comité em percentagens específicas. Assim, apesar de haver pouca evidência de que estas comunidades tenham participado activamente no processo de auto-construção ou auto-definição durante a redacção da constituição, há uma clara indicação de que onde o modelo desafiou as relações existentes entre sexos, este desafio foi notado e explicitamente diluído. Porém, o que é relevante é o facto de, ao aceitar o modelo CPA e os seus critérios de igualdade formal entre os membros, estas mesmas comunidades podem ter introduzido nas suas estruturas de governação as sementes de desafios futuros em torno de questões de participação e de representação dos sexos.

Apesar da estrutura da CPA definida legislativamente e da sua implementação terem implicado uma tentativa de mediação entre as estruturas de poder existentes — incluindo as autoridades tradicionais — e exigências de formas mais «universais» de representação democrática, incluindo igual participação de mulheres, essa continua a ser, claramente, uma área de difícil negociação. Apesar da confiança, por parte de alguns funcionários do Department of Land Affairs, por exemplo, de que os líderes tradicionais, estão a ser acomodados através da inclusão de cláusulas que «reconhecem» o seu papel na comunidade — acompanhadas pela declaração que, como é claro, os chefes não «possuem» a terra historicamente, tal como alguns alegaram -, há provas que demonstram que será muito mais difícil reduzir a influência das autoridades tradicionais em muitas comunidades. Algumas constituições incluem agora, nos seus preâmbulos, um reconhecimento da existência e do papel dos líderes tradicionais na comunidade. Embora reconheçam o papel da autoridade tradicional, continuam a auto-definir-se e a definir o funcionamento dos seus comités governativos na forma democrática determinada pela Lei.

Expressando as preocupações da comunidade acerca da introdução destas novas entidades legais, James Ngcobo, um representante da comunidade do KwaZulu-Natal, defendeu que as «administrações de terras que somos obrigados a estabelecer de modo a aceder à terra, têm o efeito de caos institucional nas comunidades. A maior parte das comunidades fracassam na identificação da posição e dos objectivos destas estruturas em relação às estruturas existentes. Os *Amakhosi* [líderes tradicionais] estão a desafiar o estabelecimento destas entidades legais criadas para administrar os assuntos da terra em áreas tribais, e argumentam que a função de propriedade e administração da terra é sua. (...) Os conselhos tribais em áreas tribais receiam o seu futuro caso estas estruturas sejam bem-sucedidas na usupação das suas funções e papéis, que lhes conferiram um grau de respeito por parte dos seus subordinados» (Ngcobo, 1997: 8).

Mesmo nos pontos onde a constituição limita especificamente a presença de representantes dos líderes tradicionais nos comités dirigentes existe uma certa preocupação de que a sua influência ofusque os restantes. Mais uma vez, James

Ngcobo refere que «o estatuto *ex-officio* dos *Amakhosi* nos *trusts* da terra é vago, porque, uma vez estão nesses *trusts*, tomarão parte no processo de decisão e a sua palavra será definitiva. O *Inkosi* [chefe] terá o direito de influenciar as decisões dos *trusts*? Se assim for, então este estatuto não é *ex-officio*, e a posse da terra não é independente. Caso contrário, quais são então os seus poderes? Mesmo que o *Inkosi* compreenda e aceite o seu estatuto *ex-officio*, ele tem o direito de aprovar as decisões dos *trusts* da terra antes de serem implementadas? E se ele disser, ‘Não, não podem fazer isso?’ Terão os *trusts* de o levar a tribunal? Concordem comigo —o papel dos *Amakhosi* ainda é pouco claro» (Ngcobo, 1997: 9). Outro representante governamental, comentando o papel desempenhado pelos *Amakhosi* no que respeita a uma reforma agrária em geral, defende que «aprendemos durante o processo de implementação que seria completamente imprudente evitar os *Amakhosi*. Confrontá-los, tranquilizá-los, abandoná-los, acompanhando-os nas dificuldades —sim —, só não podemos ignorá-los. Quer nos estejamos a referir eufemisticamente aos membros das tribos, ou associações comunitárias, ou algo semelhante, a nossa realidade é que a implementação da reforma agrária tem um enorme impacto na instituição dos *Ubukhosi*, e estes têm um impacto muito profundo na implementação do nosso programa. Em KwaZulu-Natal, a maioria das iniciativas respeitantes à reforma agrária são suportadas pelos *Amakhosi* ou pelos *Izinduna* [chefes] (Clacey, 1997: 6).

Num número cada vez maior de casos, incluindo o caso da comunidade Gugulethu, cuja proposta de constituição veio a servir de modelo de constituição de CPA, os conflitos entre as autoridades tradicionais e os elementos empenhados em formar a CPA levaram frequentemente a um impasse, no qual a tentativa de estabelecer uma CPA falhou. No caso da área comunal de Tshezi, documentado por Lungisile Ntsebeza, a tentativa de estabelecer uma CPA acabou por ser abandonada, face à resistência oferecida pelos chefes locais «sob a influência de autoridades tradicionais chave em Contralesa [*The Congress of Traditional Leaders of South Africa*] e da *Eastern Cape House of Traditional Leaders*. Isto a despeito do facto de tal vir a atrasar e, possivelmente, frustrar um projecto de desenvolvimento desesperadamente necessário iniciado pelo Departamento de Comércio e Indústria para impulsionar o turismo local (2000: 299).

De facto, a resistência colocada pelas autoridades tradicionais nas várias partes do país obstruiu de uma forma eficaz a disseminação das CPA's. Em KwaZulu-Natal, onde numerosos *trusts* da terra criados como um meio de proteger a propriedade comunitária no período anterior a 1994 foram reconhecidos como entidades similares ao abrigo da Lei CPA, o conflito em torno da natureza da tomada de decisão e da autoridade no seio destas comunidades é ainda elevado. Como resultado, foram muito poucas as novas CPA's formadas em KwaZulu-Natal. A pesquisa levada a cabo pelo *Legal Entity Assessment Programme* (LEAP), no distrito Muden de KwaZulu no Natal, demonstra algumas das dificuldades de governação encaradas pelas comunidades em situações idênticas às comunidades CPA. As três comunidades referidas -- a Comunidade Emsi Lonsdale, a Comunidade Vukile/Impala e a Ntabenzima Trust (quinta Whitecliff) - enfrentam, todas elas, um conjunto de problemas que serão muito provavelmente bastante usuais. Apesar de ter existido uma organização comunitária

bastante coerente na luta pelo acesso à terra, sob a forma de Comité Muden Land, os diferentes *trusts* comunitários, estabelecidos desde que a terra foi assegurada, revelaram muitas experiências desiguais, e em grande medida, não tiveram capacidade para criar, nem uma administração eficaz, nem as iniciativas de desenvolvimento esperadas pelos beneficiários. Embora no caso de Vukile o espírito do acordo comunitário pareça bem vivo, também persistiu uma grande confusão acerca dos termos exactos dos *trusts* ou das constituições adoptadas pelas comunidades. Algumas destas dificuldades estavam relacionadas com o problema da linguagem - as constituições não foram traduzidas para Zulu -, mas também há indicações de que apesar das disposições constitucionais ou de *trusts*, que reconhecem a autoridade do comité eleito, muitos destes assuntos eram primeiro levados às autoridades tradicionais, as quais permanecem o efectivo poder na zona. Embora as ONG de desenvolvimento local - a «Zibambeleni Community Development Organization» - seja uma fonte de capacidade organizacional, a comunicação entre a Zibambeleni e os comités dirigentes constituídos pelos *trusts* é bastante frágil. Pelo contrário, a Zibambeleni trabalha de perto com as Autoridades Tribais e relaciona-se directamente com as comunidades e não através das suas estruturas dirigentes formais. Esta fragilidade na governação comunitária reflecte-se nas avaliações que concluem que deve ser realizada uma reestruturação dos *trusts* e definido de forma clara o papel dos «Comités Muden Land». De facto, é a Zibambeleni que está representada no conselho regional, e não os representantes das comunidades, enquanto o poder local permanece nas mãos das autoridades tradicionais, que nesta zona parecem deter um elevado grau de legitimidade.

Em algumas áreas, as dificuldades relativas à governação foram exacerbadas pelo conflito acerca do governo local, particularmente no que toca ao direito das autoridades tradicionais de participarem *ex-officio* em órgãos de governo local e à definição dos limites do governo local. As autoridades tradicionais opuseram-se especialmente a qualquer tentativa de definir limites que não coincidiam com as suas próprias jurisdições. Significativamente, apesar de alguns defenderem que as CPAs não têm que se imiscuir nem assumir as funções ou o papel do governo local, e que os comités dirigentes estão lá meramente para administrar a terra possuída colectivamente, os activos comités dirigentes CPA irão naturalmente ver-se envolvidos na planificação do desenvolvimento e no fornecimento de serviços. Contudo, esta função está limitada pela Lei CPA (s12) que requer uma maioria de votos dos membros, antes do comité poder exercer algum poder significativo sobre o principal recurso da associação - a terra. Antes do comité poder vender, hipotecar ou de qualquer modo afectar os direitos da comunidade sobre a terra, tem que obter autorização da comunidade através de uma assembleia geral ou extraordinária - algumas comunidades vão para além do requisito legal, especificando que uma assembleia extraordinária necessita de um *quorum* de 65% dos membros, ou tem que obter uma maioria qualificada para ser aprovada qualquer decisão desta natureza.

Agora, após vários anos de experiência durante os quais foram identificados variadíssimos problemas, muitos sugerem que as leis relativas às CPAs necessitam de algumas adendas, de forma a conceder poder ao Estado para administrar mais

directamente as instituições permeáveis (Piennar, 2000: 323). Estas sugestões, no entanto, não chegam a reconhecer que o potencial das CPAs reside menos na sua capacidade imediata para conduzir o desenvolvimento rural local e mais no espaço que rodeiam para a participação contínua nos conflitos sociais e políticos que cercam a tentativa de criar regimes de propriedade comunal viáveis (um processo que se tem que reconhecer como sendo moroso, confuso e contestado no seu carácter) (Cousins, 1995). A este respeito, é importante reconhecer que diversas soluções legais estão disponíveis «nas constituições das entidades, na Lei CPA, nas provisões do direito consuetudinário e do direito estatal que regula a conduta dos *trusts* e associações voluntárias, para além das soluções contratuais vulgares das condenações civis e e das sanções ao abrigo do direito penal» (Piennar 2000: 323). Apesar dos problemas no acesso aos recursos legais poderem constituir parte da explicação, o fracasso no recurso a estas múltiplas soluções legais sugere que as dificuldades enfrentadas por estas novas entidades legais vai para além das questões de tecnologia legal. Em vez disso, é a confrontação provocada pelo próprio potencial emancipatório desta forma que gerou o grau de tensão que acompanhou a sua implementação.

Apesar das numerosas tentativas para aplacar as autoridades tradicionais, através do seu reconhecimento em preâmbulos ou da sua inclusão nos comités dirigentes, os chefes permaneceram extremamente cautelosos relativamente à Lei CPA. Esta oposição tornou-se evidente em vários encontros entre os chefes e o Departamento de Assuntos da Terra. Por exemplo, numa reunião realizada no dia 24 de Março de 1998 entre os líderes e o Dr. Siphon Sibanda do *Directorate for Tenure Reform* do Departamento dos Assuntos da Terra, os chefes afirmaram que «viam a CPA como uma forma de enfraquecer os seus poderes e como um instrumento concebido para dividir a tribo. Queriam saber porque é que a terra tinha que ser transferida através da CPA...» (Nzuza, 1998; 16). Em resposta, Sibanda declarou aos chefes que existiam três critérios considerados pelo governo como «fundamentais e não negociáveis para o reconhecimento de uma autoridade tradicional: (1) igualdade em termos sexuais e direitos constitucionais da mulher; (2) democracia e (3) o decurso dos processos em termos normais» (Nzuza, 1998: 16).

A tensão criada por estes critérios tornou-se ainda mais intensa quando o governo distribuiu uma proposta de Lei dos Direitos sobre a Terra, no início de 1999. A proposta de lei, concebido para contemplar a segurança do direito de posse da terra nas áreas comunais - os antigos bantustões, onde a terra «tribal» oficialmente possuída pelo Estado permanecia sob o controlo das autoridades tradicionais -, incluía o mesmo conjunto de critérios. Justificando-se como uma tentativa de resolver a degeneração da administração da terra nestas áreas, bem como o cumprimento do imperativo constitucional de promoção da segurança no direito de posse, a proposta de lei apresenta um sistema de gestão descentralizada dos direitos sobre a terra, os quais estariam nas mãos das pessoas que pudessem estabelecer ocupação, uso ou direitos de acesso à terra; pessoas que, conseqüentemente, não poderiam ser despojadas de tais direitos sem o seu consentimento ou a perda deles através da aceitação de uma compensação. Além disso, a proposta de lei propunha a criação de um sistema de gestão dos direitos da terra que iria incluir: (1) «estruturas de titulares de direitos sobre

a terra»; (2) comissões para os direitos sobre a terra - compostos pelos líderes tradicionais, conselheiros municipais e líderes respeitados da comunidade - a nível do concelho distrital e (3) um funcionário público dos direitos sobre a terra, empregado do Departamento dos Assuntos da Terra, ao nível distrital, o qual representaria o Ministro dos Assuntos da Terra, que continua a ser o proprietário nominal (Sibanda, 2000: 308). As comissões para os direitos da terra iriam, de acordo com a proposta de lei, «actuar como um vigilante, rever as questões que afectam o estatuto protegido dos titulares locais de direitos e, nos casos em que seja necessário, encaminhar as decisões para consideração do representante ministerial» (Sibanda, 2000: 308). Os funcionários dos direitos sobre a terra teriam poder para «investigar as infracções à lei, notificar, preparar os casos e instituir os procedimentos junto do tribunal judicial para obter qualquer reparação para os titulares de direitos» (Sibanda, 2000: 308).

Apesar do argumento de Siphon Sibanda de que a proposta de lei não colocava qualquer ameaça aos líderes tradicionais, uma vez que os titulares dos direitos da terra tinham o poder de, se assim o desejassem, escolher as autoridades tradicionais para gerir quotidianamente os seus direitos, de facto, a proposta de lei visava alterar fundamentalmente a relação *de facto* entre os líderes tradicionais e os seus súbditos no que toca ao controlo sobre a terra. Enquanto que os líderes tradicionais estão preocupados em manter os seus poderes de distribuição de terra, decisão sobre conflitos sobre a terra e influência na gestão dos recursos de terra comunitária, a proposta de lei concede poder aos titulares de direitos para escolher qual a forma de autoridade que desejam aceitar para a supervisão da gestão da terra e implica que, em caso de conflito, os titulares de direitos sobre a terra veriam os seus direitos sentenciados pelo magistrado local após intervenção do funcionário dos direitos sobre a terra, que seria o representante governamental ao nível local. Assim, embora o governo afirmasse que os líderes tradicionais nada tinham a recear na proposta de lei, a reacção daqueles foi violenta. No espaço de meses, o governo retirou publicamente a proposta de lei e o recém nomeado Ministro dos Assuntos da Terra começou a falar do papel da tribos e, conseqüentemente, das autoridades tradicionais na gestão da terra, indo longe ao ponto de sugerir que a terra poderia ser transferida do Estado para as «tribos, comunidades ou outras pessoas que são ocupantes de longo prazo da terra do Estado» (Merten, 2000).

Apesar de o abandono da proposta de Lei para os Direitos sobre a Terra parecer uma vitória das mesmas autoridades tradicionais que receavam perder a jurisdição sobre os assuntos da terra, o debate não está de maneira nenhuma encerrado. Embora o novo ministro parecesse preocupado em apaziguar as autoridades tradicionais, a continuação da crise em torno da gestão da terra rural e o seu impacto no desenvolvimento rural, particularmente em consequência da falta de segurança nos direitos à terra, trouxe estes assuntos de volta à agenda governamental (Mayende, 2001). Embora alguns críticos receassem que o governo estivesse a ponto de abandonar as políticas que evidenciavam uma preocupação com o empoderamento dos pobres rurais voltando-se, em vez disso, para uma confiança nas forças de mercado, não parece que se tenha verificado tal mudança dramática. Em vez disso, o Departamento dos Assuntos da Terra está, mais uma vez, a explorar a forma de

abordar a questão da segurança da posse da terra nas áreas comunais, reflectindo sobre a melhor forma de envolver os líderes tradicionais num debate que venha a permitir alcançar estes objectivos.

6. Promessas e perigos

Apesar dos promissores resultados do compromisso inicial entre os sem-terra e os proprietários, por um lado, e entre as reivindicações de igualdade e a defesa da autoridade tradicional, por outro, o futuro das comunidades rurais - especialmente as suas relações sociais internas e o acesso aos recursos necessários para ultrapassar uma história de pobreza estrutural - continua em debate. Apesar de algumas comunidades terem ganho o acesso à terra e as oportunidades institucionais existam para estabelecer novas formas de governação comunal, a necessidade de criar capacidade local e o peso das fontes de poder existentes são ainda grandes obstáculos. Apesar das autoridades tradicionais, que conservam a sua legitimidade entre as comunidades rurais, poderem de facto ter um papel positivo a desempenhar na governação local, o seu maior empoderamento através da sugestão de que a terra pudesse ser colocada nas mãos das tribos em vez de nas mãos de entidades legais autónomas, bem como a retirada da proposta de Lei dos Direitos sobre a Terra, levanta importantes questões acerca da segurança da posse da terra, dos direitos das mulheres e do futuro da participação democrática nas comunidades rurais. Neste contexto, a existência de CPAs, ainda que em número restrito e sob ameaça de serem revistas a partir de cima ou de desaparecerem devido à oposição das autoridades tradicionais, fornece um espaço institucional no seio do qual se podem desenvolver lutas e, com o tempo, seguir estratégias para alargar os objectivos emancipatórios pelos quais tantos sul-africanos combateram. De contrário, se estas jovens instituições forem abandonadas, pode-se verificar que o direito não é mais do que uma elaborada fachada para cobrir uma versão pós-colonial da reserva, criando pontos geográficos a partir dos quais a maioria dos cidadãos sul-africanos mais marginalizados irá continuar a empreender campanhas multi-estratégicas de sobrevivência - alguns animais, uma pequena leira de milho, um espaço para a colheita de recursos naturais limitados, um abrigo e um lugar a partir do qual se aventuram para confrontar as injustiças da vida nas periferias urbanas.

Apêndice: CPAs registadas com data de registo (citadas no texto pelo número).

- 3) The Monyamane Communal Property Association, 29 Abril, 1997.
- 4) The Skeifontein Communal Property Association, 3 Junho, 1997.
- 6) The Lwalanemeetse Communal Property Association, 21 Julho, 1997.
- 10) The Katjebane Communal Property Association, 27 Agosto, 1997.
- 12) The Sizanani Farmers Communal Property Association, 26 Setembro, 1997.
- 15) The Bethania Communal Property Association, 23 Dezembro, 1997.
- 16) The Mtintloni Communal Property Association, 23 Dezembro, 1997.
- 18) The Mahlambandlovu Communal Property Association, 10 Fevereiro, 1998.
- 21) The Diratsagae Communal Property Association, 4 Março, 1998.

- 22) The Baroka Communal Property Association, 12 Março, 1998.
 71) The Selowe Communal Property Association, 7 Julho, 1998.
 92) The Bedrog Communal Property Association, 15 Outubro, 1998.
 94) The Thusanang Communal Property Association, 4 Novembro, 1998.
 95) The Masikule Community Property Association, 4 Novembro, 1998.
 98) The Rietkuil Agri-Village Communal Property Association, 6 Janeiro, 1999.

Referências Bibliográficas

- Ashforth, Adam (1990), *The Politics of Official Discourse in Twentieth-Century South Africa*. Oxford: Clarendon Press.
- Bennett, T. W. (1995), *Human Rights and African Customary Law*. Cape Town: Juta.
- Berry, Sara (1993), *No Condition is Permanent*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Brand, Robert (2000), «110,000 have benefitted from Restitution», *The Mercury*, 3 de Julho.
- Bruce, John; Migot-Adholla, S. E.; Atherton, J. (1994), «The findings and their policy implications: institutional adaptation or replacement», John Bruce e Shem E. Migot-Adholla (orgs.), *Searching for Land Tenure Security in Africa*. Dubuque, Iowa: Kendall/Hart.
- Bundy, Colin (1979), *The Rise & Fall of the South African Peasantry*. Londres: Heinemann.
- Carter, Michael; May, Julian (1999), «Poverty, Livelihood and Class in Rural South Africa», *World Development*, 27(1), 1-20.
- Carter, Michael; May, Julian (2001), «One Kind of Freedom: Poverty Dynamics in Post-Apartheid South Africa» (*Mimeo*), Maio.
- Chanock, Martin (1991), «Paradigms, Policies and Property: A Review of the Customary Law of Land Tenure», K. Mann e R. Roberts (orgs.), *Law in Colonial Africa*. Portsmouth, NH: Heinemann, 61-84.
- Clacey, Richard (1997), «Redistribution and implementation», *Land Update*, 57, Abril, 4-7.
- Communal Property Association Constitution: Draft (1998), *A Guide to Establishing Legal Entities*. Esme Joaquim, 3 Abril.
- Cousins, Ben (1995), «Common property institutions and land reform in South Africa», *Development Southern Africa*, 12(4).
- Cross, Cathrine (1992), «An Alternative Legality: The Property Rights Question in Relation to South African Land Reform», *South African Journal on Human Rights*, 8, 305-331.
- Cross, C. R.; Haines, R. J. (orgs.) (1988), *Towards Freehold?: options for land and development in South Africa's black rural areas*. Cape Town: Juta.
- Currie, Iain (1998), «Indigenous Law», Chaskalson *et. al.* (orgs.), *Constitutional Law of South Africa*. Cape Town: Juta, 1-33.
- Department of Land Affairs (1998), *Annual Report (1999)*. Pretoria: Government Printers.
- Gilfillan, D. (s/d), *Communal Property Associations Act*. Pretoria: Legal Resources Centre (*Mimeo*).

- Hanekom, Derek (1998), «Land Affairs is Taking Off», comunicação do Ministro dos Assuntos da Terra na Assembleia Nacional por ocasião da votação orçamental sobre Assuntos da Terra. 23 Abril.
- Holomisa, Chief Patekile (2000), «Ubukhosi the bedrock of African democracy», *Daily Mail e Guardian*, 16 de Fevereiro, www.mg.co.za/mg/news/2000feb2/16feb-tradition.html
- Hopkins, Anthony G. (1973), *An Economic History of West Africa*. Nova Iorque: Columbia University Press.
- Karouik, Samuel (2000), «Land Reform could widen the divide», *Daily Mail e Guardian*, 2 Março, www.mg.co.za/mg/news/2000mar2/15mar-land
- Kerr, A. J. (1990), *The Customary Law of Immovable Property and of Succession* (3 ed., 1990). Grahamstown: Rhodes University (1976).
- Klug, Heinz (1995), «Defining the Property Rights of Others: Political Power, Indigenous Tenure and the Construction of Customary Land Law», *Journal of Legal Pluralism*, 35, 119-148.
- Krueckeberg, Donald A. (1999), «Private Property in Africa: Creation Stories of Economy, State, and Culture», *Journal of Planning Education and Research*, 19, 101-107.
- Maddock, K. (1996), «From Terra Nullius to Mabo», Ramus Kumar Raha (org.), *Dimensions of Human Society and Culture: Essays volume in honor of Professor Probodh Kumar Bhowmick*. New Delhi: Gyan Pub. House.
- Mann K. and R. Roberts (orgs.) (1991), *Law in Colonial Africa*. Portsmouth, NH: Heinemann Educational Books; Londres: James Currey.
- Mayende, Gilingwe P. (2001), «Getting out of the Policy Logjam: The challenge of Land Tenure Reform in South Africa» paper presented at the Land Tenure Center, University of Wisconsin-Madison, 5 Junho.
- Mbeki, Thabo (2001), «Notes — Media Briefing on Cabinet Lekgotla», 26 Julho, [http://www.gov.za/President/Speeches and Media Briefings](http://www.gov.za/President/Speeches%20and%20Media%20Briefings)
- Mamdani, Mamood (1996), *Citizen and Subject: Contemporary Africa and the legacy of late colonialism*. Princeton: NJ: Princeton University Press.
- May, Julian (2000), «The Structure and composition of rural poverty and livelihoods in South Africa», Ben Cousins (org.), *At the Crossroads: Land and Agrarian Reform in South Africa in the 21st Century*. Cape Town: Programme for Land and Agrarian Studies (University of the Western Cape) and the National Land Committee.
- Ngcobo, James (1997), «Redistribution and institutional arrangements», *Land Update*, 57, Abril, 8-9.
- Ntsebeza, Lungisile (2000), «Traditional Authorities, Local Government and Land Rights», Ben Cousins (org.), *At The Crossroads: Land and Agrarian Reform in South Africa in the 21st Century*. Bellville: Programme for Land and Agrarian Studies (PLAAS), School of Government of the University of the Western Cape and National Land Committee, 280-305.
- Nzuza, Tholakele (1998), «Tribal Authority Land and ownership discussed» *Land Info*, 5(2), Abril/Maio, 15-16, 19.
- Pienaar, Kobus (2000), «‘Communal’ Property Arrangements: A Second Bite», Ben Cousins (org.), *At the Crossroads: Land and Agrarian Reform in South Africa in the*

- 21st Century*. Cape Town: Programme for Land and Agrarian Studies (University of the Western Cape) and the National Land Committee, 322-339.
- Platzky, Laurine; Walker, Cheryl (1985), *The Surplus People: Forced removals in South Africa*. Johannesburg: Ravan Press.
- Santos, Boaventura de Sousa (1999), «On Oppositional Postmodernism», Ronaldo Munck e Denis O'Hearn (orgs.), *Critical Development Theory: Contributions to a New Paradigm*. Nova Iorque: Zed Books, 29-43.
- Shackleton, Sheona; Shackleton, C.; Cousins, B. (2000), «The Economic Value of Land and natural resources to rural livelihoods: Case Studies from South Africa», Ben Cousins (org.), *At the Crossroads: Land and Agrarian Reform in South Africa in the 21st Century*. Cape Town: Programme for Land and Agrarian Studies (University of the Western Cape) and the National Land Committee, 35-67.
- Sibanda, Siphon (2000), «Proposals for the Management of Land Rights in Rural South Africa», Ben Cousins (org.), *At the Crossroads: Land and Agrarian Reform in South Africa in the 21st Century*. Cape Town: Programme for Land and Agrarian Studies (University of the Western Cape) and the National Land Committee, 306-310.
- Small, Janet; Harald Winkler of the Transvaal Rural Action Committee (1992), *Botho Sechabeng: A feeling of community*. Johannesburg: National Land Committee.
- Streek, Barry (1996), *Cape Times*, 7 Fevereiro.
- Technical Committee on Constitutional Issues (1993), *First supplementary report*, 15 Junho.
- Transvaal Rural Action Committee (1988), *A Toehold on the land: Labour Tenancy in the South Eastern Transvaal* (Maio). Johannesburg: TRAC.
- van Onselen, Charles (1995), *The Seed is Mine*. Cape Town: David Phillip.
- Walker, Cheryl (1997), «Cornfield, gender and land», Shamim Meer (org.), *Women, Land and Authority*. Cape Town: David Phillip, 55-73.

À PROCURA DE ALTERNATIVAS ECONÔMICAS EM TEMPOS DE GLOBALIZAÇÃO: O CASO DAS COOPERATIVAS DE RECICLADORES DE LIXO NA COLÔMBIA

César Rodriguez

1. Globalização, desigualdade e exclusão

Nos últimos anos - após quase três décadas de profunda intensificação do fluxo de bens, serviços, capitais e pessoas através das fronteiras nacionais - o trabalho de milhares de pessoas e organizações em todo o mundo que têm vindo a denunciar os efeitos excludentes da globalização neoliberal começou a ter um impacto importante nas discussões políticas e académicas acerca do rumo da economia mundial. Com efeito, particularmente após os protestos de Seattle, em finais de 1999, a visibilidade e influência da crítica contra a globalização têm aumentado de forma tão expressiva que hoje as organizações internacionais promotoras do processo de globalização viram-se obrigadas a reconhecer, pelo menos nas declarações oficiais, os efeitos perversos do referido processo, como o demonstraram as recentes cimeiras do Banco Mundial. Desta forma, parece estar a emergir um consenso que - sem pôr ainda em perigo o consenso hegemónico, isto é, o denominado «Consenso de Washington»- torna visível o facto de que a globalização neoliberal está alicerçada em e reproduz condições políticas, sociais e económicas que tendem a acentuar a desigualdade em todas as escalas geográficas: na escala global, entre o Norte e o Sul (Galbraith *et al.*, 1998); na escala nacional, entre classes sociais e entre regiões no interior de cada país, como o põe de relevo o aumento da desigualdade nos países da América Latina nas últimas duas décadas (CEPAL, 1998).

Na escala urbana, o fosso crescente entre ricos e pobres é especialmente patente. Como bem o demonstra uma das vertentes mais interessantes dos estudos sobre a globalização - as análises sobre o aparecimento das «cidades globais» (Nova Iorque, Tóquio e Londres no centro; São Paulo, Cidade do México e Bogotá na semiperiferia latino-americana) enquanto centros de controlo no sistema económico global -, a economia e a sociedade das grandes cidades contemporâneas são caracterizadas por um evidente dualismo (Sassen, 1991; Friedmann, 1995). Nas cidades da semiperiferia e da periferia do sistema mundial, este dualismo manifesta-se na diferença crescente entre os rendimentos e as condições de vida de um pequeno número de trabalhadores qualificados contratados por empresas do sector moderno da economia, e os de um sector, maioritário e em expansão, de pessoas qualificadas e não qualificadas que têm empregos precários (temporários ou com baixos salários), estão desempregadas ou trabalham informalmente. O incremento notável do sector informal na semiperiferia e na periferia é especialmente significativo para os efeitos deste nosso trabalho, não só porque constitui a expressão mais visível da precariedade no trabalho nas grandes cidades, mas porque uma das suas manifestações mais chocantes - a existência de um número massivo e crescente de pessoas à beira da indigência que sobrevive esquadrinhando contentores e lixeiras à procura de materiais recicláveis para a venda - é o tema do estudo prático que apresento mais adiante. Em Bogotá, a cidade na qual

se centra o estudo, o sector informal tem vindo a aumentar consideravelmente nos últimos anos ao ponto de, no momento presente, a maioria da população economicamente activa (55%) trabalhar no sector informal (Uribe, 1997: 397). Este fenómeno é comum a todas as grandes cidades da América Latina. De facto, a economia informal é a fonte da maior parte dos empregos criados na década de 90 (CEPAL, 1998) e a sua expansão está intimamente relacionada com as medidas de ajuste estrutural adoptadas na região durante as últimas décadas (Vilas, 1999).

Um dos efeitos centrais do incremento acentuado da desigualdade em todas as escalas é a tendência para a exclusão efectiva de grandes sectores da população mundial do processo de acumulação global de capital. O facto de a economia global contemporânea ter atingido níveis de crescimento sem precedentes ao mesmo tempo que há um aumento no número de pessoas condenadas a viver nas suas margens - os desempregados permanentes ou de longa duração, os camponeses sem terra ou os pequenos proprietários rurais que praticam uma agricultura de subsistência, e os sectores populares urbanos dedicados às actividades informais de sobrevivência - leva a pensar, como aponta Friedmann (1992: 14), que «o capitalismo contemporâneo pode viver [sem essas pessoas]», de tal forma que «a mensagem que se envia a estes sectores é bem explícita: para todos os efeitos práticos, passaram a ser redundantes na acumulação global de capital»: redundantes como produtores, na medida em que desempenham actividades de baixa produtividade e reduzido valor acrescentado; redundantes como consumidores, na medida em que o seu poder aquisitivo é tão sumamente reduzido que, como refere com ironia Moody (1997), a sua participação na sociedade de consumo consiste fundamentalmente em sair à rua para «ver montras». Do ponto de vista espacial, a exclusão de grandes sectores da população é especialmente visível nas grandes cidades, divididas em zonas claramente demarcadas que separam ricos de pobres. Como Santos (1999: 22) evidencia, «esta segregação social dos excluídos por meio de uma cartografia urbana dividida em zonas selvagens [onde impera o estado de natureza hobbesiano] e zonas civilizadas [onde opera o contrato social]» constitui um verdadeiro «fascismo de *apartheid* social».

Contudo, o processo de exclusão social não avança sem encontrar resistência. Os excluídos resistem diariamente através de acções individuais e colectivas muito diversas, que vão desde estratégias de sobrevivência a projectos nacionais e globais de oposição, passando por um inúmero de iniciativas locais. Na América Latina, por exemplo, como mostrou Hirschman (1984) numa sondagem sobre iniciativas económicas populares, os projectos, propostas e organizações de base vão desde os esforços de camponeses pobres para controlarem a comercialização dos seus produtos através de cooperativas de venda até ao trabalho conjunto dos habitantes de bairros de ocupação para acederem à propriedade dos lotes e construírem habitações adequadas, passando pela luta travada pelos pequenos artesãos para impedirem, através de cooperativas de trabalhadores, o desaparecimento dos seus ofícios perante a concorrência de empresas dedicadas ao fabrico maciço de artesanato. Como aponta Hirschman, o que todas estas experiências têm em comum é o facto de através delas, grupos marginalizados se organizarem para «seguir em frente» mediante estratégias económicas colectivas. De igual forma, uma ampla gama de movimentos sociais têm

surgido ou persistido na América Latina em tempos de globalização. Entre estes, incluem-se movimentos de negros, trabalhadores, indígenas, camponeses sem terra e mulheres (Álvarez *et al.*, 1998).

Para os efeitos deste artigo, cujo estudo prático incide sobre uma iniciativa popular de organização económica em Bogotá e noutras cidades da Colômbia - a luta colectiva dos recicladores de lixo para melhorar as suas condições de vida -, é especialmente importante ressaltar as iniciativas empreendidas pelas classes populares - isto é, a maioria da população urbana, formada pelos sectores pobres de assalariados, trabalhadores informais e desempregados. Trata-se dos habitantes da cidade para os quais a «rebusca» é a estratégia diária de sobrevivência. Entre eles encontram-se os trabalhadores que ganham apenas o salário mínimo, os vendedores ambulantes, os recicladores de lixo, as empregadas domésticas, os indigentes de todas as idades e os milhares de pessoas que prestam todo o tipo de serviço nas ruas. Quer como compradores, quer como produtores ou vendedores, os membros das classes populares alimentam uma economia urbana de baixo custo que lhes permite aceder a bens e serviços indispensáveis para a sobrevivência. Neste sentido, estas «economias populares» (Burbach *et al.*, 1997) constituem uma forma, ainda que precária, de resistência, porque são mecanismos mediante os quais as classes populares criam e exploram um nicho económico para sobreviverem. Porém, quando consideradas dentro do conjunto da economia urbana, torna-se evidente que as economias populares estão longe de serem autónomas e, por si mesmas, emancipadoras. Por exemplo, a economia informal está plenamente articulada com a economia formal, como evidencia o caso dos recicladores de lixo independentes que vendem os seus produtos a intermediários que, por sua vez, os vendem às grandes companhias produtoras de papel. O caso dos recicladores mostra ainda que as formas económicas populares são fonte de produtos, serviços e mão de obra barata para o sector moderno da economia. Daí que este tipo de actividade possa, por isso mesmo, facilitar, mais do que impedir, a exploração das classes populares.

Tendo pois em conta a ambivalência do papel desempenhado pelas economias populares, a questão fulcral num estudo que, como este, esteja interessado em determinar o potencial emancipador das referidas economias, será a seguinte: que estratégias de organização e de acção colectiva logram mitigar ou eliminar a exploração dos actores económicos populares e liberar o potencial emancipador deste tipo de economias em tempos de globalização? Ao longo deste trabalho sustento que as cooperativas e empresas solidárias populares capazes de sobreviverem num mercado crescentemente global representam uma estratégia particularmente promissora. Na secção seguinte esboço os elementos desta estratégia, cujo alcance e limitações podem ser apreciados em detalhe no estudo prático das cooperativas de recicladores de lixo na Colômbia que exponho mais à frente.

1.1. As cooperativas de trabalhadores no contexto da globalização

A procura de alternativas face aos efeitos excludentes do capitalismo inspirada nas teorias e experiências baseadas na associação económica entre iguais e na

propriedade solidária não é uma descoberta actual. O pensamento e prática cooperativista modernos são tão antigos como o capitalismo industrial. De facto, as primeiras cooperativas surgiram por volta de 1826 em Inglaterra como reacção contra o empobrecimento provocado pela conversão massiva de camponeses e pequenos produtores em operários das fábricas pioneiras do capitalismo industrial (Birchall, 1997: 3). Como teoria social, o associativismo assenta em dois postulados: por um lado, na defesa de uma economia de mercado baseada em princípios não capitalistas de cooperação e mutualidade, e, por outro, na crítica ao Estado centralizado e a sua predilecção por formas de organização política pluralistas e federalistas que confirmam um papel central à sociedade civil (Hirst, 1994: 15). Como prática económica, o cooperativismo inspira-se nos valores de autonomia, democracia participativa, igualdade, equidade e solidariedade (Birchall, 1997: 65). Estes valores estão plasmados por princípios não capitalistas de organização empresarial. De acordo com os princípios que regem as cooperativas de trabalhadores, por exemplo, os trabalhadores são proprietários da empresa e participam directamente e em condições de igualdade nas decisões fundamentais da mesma, independentemente do montante da sua participação no capital (Birchall, 1997: 65). Neste sentido, as cooperativas de trabalhadores visam superar a divisão entre capital e trabalho - e o esquema de propriedade individual e a administração hierárquica que a acompanham - característica das empresas convencionais.

Muito embora, por um lado, o número de cooperativas se tenha multiplicado com celeridade e tenha dado origem a um movimento cooperativista internacional e, por outro, a teoria associativa tenha sido retomada ocasionalmente por movimentos e teorias sociais, nem a prática cooperativa nem o pensamento associativo que lhe serve de base tem chegado a ser predominante. «O associativismo nunca amadureceu ao ponto de se converter numa ideologia coerente» (Hirst, 1994: 17), capaz de resistir aos ataques provenientes tanto das teorias socialistas de teor colectivista como do liberalismo individualista. O cooperativismo deu origem a experiências exemplares de economia solidária - como o complexo cooperativo de Mondragón, Espanha-, mas não conseguiu converter-se numa alternativa importante face ao sector capitalista da economia nacional e mundial. Neste sentido, o cooperativismo, que já desde os seus inícios teve uma clara vocação internacional, continua a ser hoje um projecto não concluído de globalização contra-hegemónica, baseado em princípios de solidariedade e democracia participativa.

A teoria e as práticas cooperativas têm suscitado um renovado interesse nos últimos anos. Perante o fracasso das economias centralizadas e o avanço do capitalismo de corte neoliberal, organizações e governos progressistas em todo o mundo recorrem cada vez mais à tradição de pensamento associativo e à forma cooperativa de organização económica que surgiu precisamente em oposição tanto ao colectivismo como ao individualismo liberal. Embora estejam regidas por valores e princípios não capitalistas - isto é, contrários à separação entre capital e trabalho e à subordinação deste àquele -, as cooperativas são sempre concebidas e operam como unidades produtivas que concorrem no mercado. O interesse recente pelas cooperativas e pelo pensamento associativo é evidente nos países centrais, onde proliferam as análises

teóricas sobre a democracia associativa e o cooperativismo (Hirst, 1994; Le Grand e Estrin, 1989; Bowles e Gintis, 1998) e os estudos práticos sobre experiências de cooperativas de trabalhadores com sucesso (Whyte e Whyte, 1988) ou frustradas (Russel, 1985). O interesse é também notório na semiperiferia e na periferia, onde algumas das iniciativas e discussões mais interessantes têm estado associadas ao debate sobre o «desenvolvimento alternativo», que começou nos anos 70 e recebeu novo fôlego por parte de autores e organizações que «ressaltam o papel dos movimentos de base, o conhecimento local e o poder popular na transformação do desenvolvimento» (Escobar, 1995: 15). Os debates sobre o desenvolvimento alternativo em geral, e sobre o cooperativismo em particular, procuram teorizar e tornar viáveis formas de organização económica cujos princípios democráticos e efeitos igualitários contrastam com o despotismo que caracteriza o funcionamento interno das empresas capitalistas e os efeitos desiguais do tipo de desenvolvimento económico baseado nestas (Singer e Souza, 2000). Além disso, em condições de desemprego massivo como as que imperam em boa parte do Sul global, a promoção de cooperativas apresenta-se como uma alternativa às políticas de emprego convencionais, tal como o ilustram as recentes experiências de fundação de cooperativas por parte de habitantes de favelas e camponeses sem terra no Brasil (Singer, 2000; Almeida, 2000) e de trabalhadores na Índia que têm assumido o controlo das fábricas nas quais trabalhavam para evitarem a falência (Bhowmik, 2000).

Apesar do seu contributo decisivo para a crítica dos efeitos excludentes do desenvolvimento capitalista, os estudos sobre o desenvolvimento alternativo e cooperativismo na semiperiferia e na periferia - mais concretamente na América Latina - têm vindo a centrar-se exclusivamente no âmbito local. Esta tendência a idealizar o local em contraste com o nacional e o global é evidente nos mais recentes trabalhos sobre o tema, como o demonstram os estudos de Burbach sobre as economias populares na América Latina (Burbach *et al.*, 1997; Burbach, 1997). Para Burbach estas economias proliferam «nas partes do mundo que o capitalismo rejeitou» e constituem um «novo modo de produção» dedicado às actividades económicas já sem interesse para as empresas transnacionais (por exemplo, a venda ambulante de artigos de baixa qualidade e a recolha de lixos nos aterros sanitários e nas lixeiras) (Burbach, 1997: 18). É por isso que «estas economias não concorrem e não podem concorrer com o capital transnacional no processo de globalização» e daí o seu campo de acção ficar limitado a um âmbito exclusivamente local (Burbach, 1997: 19).

O problema neste aspecto é que - e assim o manifestam as cooperativas de recicladores de lixo na Colômbia e experiências similares noutros países (Cruz e Silva, 2000) - as organizações económicas populares se defrontam cada vez mais com a necessidade de concorrer com o capital transnacional para sobreviverem e atingirem os seus objectivos emancipadores. Enquanto permanecerem nas margens da economia, as referidas organizações continuarão a ser, na maioria dos casos, meios de sobrevivência e de reafirmação da subordinação dos seus membros, e não de melhoria das condições de vida dos sectores populares (Singer e Souza, 2000). As margens, de resto, são cada vez mais estreitas e cheias de riscos. Como o evidencia o estudo prático que apresento adiante, a situação que se está a verificar na semiperiferia e na

periferia é, justamente, contrária à descrita por Burbach, isto é, o processo de colonização por parte do capitalismo global estende-se a actividades económicas (por exemplo, a reciclagem de lixos) e a zonas geográficas que até ao momento tinham permanecido nas suas margens. Nestas condições, a articulação das organizações económicas com o Estado e entidades nacionais e internacionais apresenta-se como uma estratégia essencial para que essas organizações possam inserir-se gradualmente no mercado nacional e global e no processo político. Por esta razão, as propostas e teorias económicas progressistas, entre elas as de desenvolvimento alternativo, devem ir mais além do local e estabelecer vínculos entre as iniciativas económicas locais, nacionais e globais. Como enfatiza Harvey (2000), só este tipo de estratégia emancipadora, capaz de movimentar-se com fluidez entre as diferentes escalas, desde o local até ao global e vice-versa, representa uma alternativa fiável frente à globalização neoliberal. É nesta estratégia que se encontra a possibilidade de gerar formas contra-hegemónicas de globalização (Santos, 1995).

1.2. Plano e metodologia de estudo

Contra este pano de fundo, a pergunta central que guia este capítulo é: em que condições podem surgir e consolidar-se organizações económicas populares não capitalistas que ao mesmo tempo facilitem a luta pela inclusão das classes populares e sejam viáveis num mercado globalizado? Para contribuir para a reflexão sobre esta pergunta, apresento um estudo prático sobre a formação e desenvolvimento de cooperativas de recicladores de lixo na Colômbia a partir de finais da década de 80. Baseei-se num trabalho de campo de oito meses na Colômbia que compreendeu o estudo geral da evolução da rede de 94 cooperativas de recicladores, apoiado em análise documental e entrevistas, e a análise detalhada - mediante observação participativa inspirada na metodologia de investigação-acção participativa (Fals Borda, 1998) - do funcionamento de uma das cooperativas mais consolidadas - a Cooperativa «Rescatar» -, fundada em 1987 e cuja sede se encontra em Bogotá.

Quatro razões fazem com que este estudo prático seja especialmente relevante para os propósitos deste artigo. Em primeiro lugar, os recicladores de lixo são um dos grupos cuja presença nas grandes cidades de todo o mundo mostra com maior clareza o carácter global da exclusão social a que anteriormente fiz referência. Longe de ser um fenómeno que se limite à Colômbia ou à América Latina, a existência de milhares de pessoas que sobrevivem recuperando materiais recicláveis nas ruas ou nas lixeiras é comum nas cidades da semiperiferia e na periferia e até, ainda que em menor proporção, nas cidades do centro. Por exemplo, estima-se que na Colômbia cerca de 300.000 pessoas - isto é, cerca de 1% da população - vivam da recuperação de materiais recicláveis nas cidades (Hower, 1997). No México e no Egipto, a população recicladora é ainda mais elevada em termos percentuais (2% do total nacional) (Hoyos, 2000). Em Manila, Filipinas, cerca de 12.000 pessoas dependem directamente da reciclagem. (*New York Times*, 07/23/2000). Em Beijing, aproximadamente 82.000 camponeses imigrantes trabalham como recicladores informais (*New York Times*, 02/11/2000). Em segundo lugar, a exclusão social da qual são vítimas os recicladores é especialmente perversa e dramática. Dada a generalizada rejeição social relativamente

à sua forma de vida - que com frequência implica viver na rua - e ao seu ofício - que requer estar em contacto permanente com o lixo -, os recicladores são vítimas do mais elevado grau de exclusão e estão relegados às zonas mais selvagens da cartografia urbana - isto é, as lixeiras, as ruas e os guetos onde vendem os seus produtos a intermediários e onde em ocasiões inclusivamente habitam. Na Colômbia, o grau de exclusão dos recicladores reflecte-se claramente na expressão insultuosa - «descartáveis» - que boa parte da população emprega, referindo-se-lhes. O reciclador é excluído ao ponto de ser considerado redundante, eliminável, de igual modo que o é o lixo no qual procura materiais recicláveis, como o mostram as operações de «limpeza social» nas quais os recicladores e outros habitantes das ruas são eliminados por grupos armados de base fascista, por vezes com a colaboração ou a conivência da força pública. Em terceiro lugar, os recicladores colombianos associam-se em volta de formas não capitalistas de produção económica, nomeadamente cooperativas de trabalhadores. Neste sentido, as consideráveis conquistas obtidas e as limitações desta experiência são úteis para responder à pergunta que orienta este estudo. Finalmente, as cooperativas de recicladores tiveram de enfrentar as condições do mercado colombiano e internacional em tempos de abertura económica e de globalização. As cooperativas surgiram em finais dos anos 80 e começos dos anos 90, precisamente na altura em que a política económica na Colômbia dava uma nítida viragem para a internacionalização e o neoliberalismo. É por esta razão que a análise do funcionamento das cooperativas de recicladores pode fornecer informações úteis acerca do potencial emancipador deste tipo de organização no contexto do mercado globalizado. Na secção seguinte exponho em detalhe os resultados deste estudo prático. E faço-o tentando pôr em diálogo os resultados do trabalho empírico com as discussões e a bibliografia sobre desenvolvimento alternativo e cooperativismo. É por isso que resalto neste estudo a forma como as cooperativas se viram afectadas e responderam ao impacto da globalização. Como já mencionei anteriormente, esta reflexão sobre o global está geralmente ausente da literatura sobre alternativas económicas na semiperiferia e na periferia. Neste sentido, a exposição que apresento nas páginas seguintes constitui um estudo prático alargado (Van Velsen, 1967), dado que a análise do caso concreto das cooperativas de recicladores se faz no intuito de contribuir para a teorização e as discussões gerais sobre alternativas económicas emancipadoras. Após o desenvolvimento do estudo prático, na terceira e última parte do artigo ofereço algumas conclusões.

2. De «descartáveis» a empresários solidários: a luta dos recicladores de lixo na Colômbia

2.1. O mercado da reciclagem

A reciclagem de resíduos sólidos recuperáveis ou reutilizáveis - como o papel, o cartão, o vidro, o plástico e o alumínio - é um passo fundamental no ciclo produtivo de numerosas indústrias, nomeadamente em sectores como o da produção de papel, de embalagens e cartão. De facto, boa parte das matérias primas utilizadas por estas indústrias provêm da reciclagem. O uso de materiais reciclados na indústria tem efeitos económicos e ambientais decisivos. A reciclagem é uma actividade económica

considerável na Colômbia. Em 1990, o montante gerado pelo conjunto de actividades que compõe o circuito de reciclagem - isto é, a recolha, a transformação e o transporte dos materiais - foi de 22 milhões de dólares (Fundación Social, 1990: 45). Do ponto de vista ambiental, a reciclagem tem efeitos igualmente importantes. Na Colômbia, dado que cada ano se reciclam cerca de 300.000 toneladas de papel e cartão, a reciclagem preserva anualmente seis milhões de árvores (ANR, 2000; Fundación Social, 1998).

As quantias agregadas sobre o tamanho e o impacto do mercado da reciclagem não reflectem, porém, a dinâmica altamente exploradora em que alicerça o seu funcionamento e que evidencia de forma vívida os efeitos do processo de exclusão social nas cidades a que me referi na introdução. Com efeito, tal e como se pratica na Colômbia, a actividade de reciclagem é possível através da combinação de um processo de urbanização acelerado e desordenado - cujo um dos sintomas é um sistema de recolha e disposição de lixos inadequado e a falta de cultura cidadã acerca da reciclagem no lar - e uma marcada fragmentação social e espacial que dá origem à coexistência, por um lado, de um pequeno sector da população com poder de compra que nos seus lares e lugares de trabalho produz a maior parte do lixo e detritos recicláveis da cidade e, por outro, de uma população massiva de desempregados ou subempregados, alguns dos quais encontram na recuperação e venda desses materiais o seu meio de sobrevivência.

Neste pano de fundo é possível entender a estrutura e o funcionamento do mercado da reciclagem que está dividido em três componentes. A primeira é a recuperação dos materiais por parte dos recicladores. Trata-se de uma actividade altamente concorrencial: nela participam cerca de 300.000 recicladores informais no total das cidades colombianas, dos quais aproximadamente 50.000 estão só em Bogotá (Hower, 1997). A segunda componente são os intermediários formais ou informais que compram os materiais aos recuperadores e vendem-nos para as indústrias. Por vezes, os intermediários têm vínculos próximos das indústrias compradoras (ou inclusivamente são financiados por elas). A componente final do mercado são as indústrias que adquirem o material recuperado, transformam-no e reutilizam-no nos seus processos produtivos. Diferentemente do que acontece com a recuperação de materiais, a compra dos mesmos está altamente concentrada. O mercado da reciclagem é um oligopsónio: um reduzido número de empresas consome os materiais recicláveis e impõe as condições e os preços aos recicladores (Fundación Social: 1998).

Dada a estrutura do mercado, não surpreende que os compradores e, em menor medida, os intermediários formais ou informais, se apropriem dos consideráveis benefícios económicos derivados da reciclagem, enquanto que os recicladores recebem rendimentos que, em regra geral, são inferiores ao salário mínimo nacional (isto é, 120 dólares americanos) e que, portanto, os mantêm na miséria. A estrutura e dinâmica do mercado da reciclagem também revela a íntima conexão e relação de exploração entre a economia popular informal e a economia formal. Com efeito, como evidenciou Birkbeck (1978) no seu estudo sobre a reciclagem em Cali, os recicladores são de facto, embora não se reconhecendo nem sendo reconhecidos como tais,

empregados desse grupo de indústrias que utilizam materiais reciclados como matéria prima.

2.2. Os recicladores

Quem são esses milhares de pessoas que percorrem as ruas e habitam nas lixeiras das cidades da Colômbia à procura de materiais recicláveis? Os dados fragmentados existentes sobre o tema, completados pelo trabalho de campo levado a efeito para este estudo, demonstram que o ofício da reciclagem é exercido por homens e mulheres em idêntica proporção. Embora predominando os recicladores cuja faixa etária se situa entre os 20 e os 40 anos, velhos e crianças foram encontrados também a trabalhar. Os recicladores dedicam-se ao ofício geralmente em família, não de maneira individual. O estudo etnográfico entre os recicladores da «Cooperativa Rescatar» de Bogotá (daqui em diante a «Cooperativa») nas suas zonas de recolha na rua, mostrou, por exemplo, que as tarefas necessárias para a recuperação do material - por exemplo, rebusca nos sacos e contentores do lixo, selecção e acondicionamento dos materiais, condução do veículo usado para o transporte - são repartidas entre membros do agregado familiar de quatro ou mais pessoas. É habitual que os recicladores levem os filhos menores nos carrinhos em que transportam o material. O comentário de Heidy, de 17 anos e sócia da «Cooperativa» («sou recicladora desde que nasci, porque a minha mãe metia-me numa caixa e levava-me no carro enquanto trabalhava como recicladora») é elucidativo da situação de vários dos recicladores.

A maior parte deles tem um baixo nível de escolaridade. Um estudo recente feito em Bogotá mostra que nas localidades escolhidas 73% dos recicladores não completou a primária e 15% são analfabetos (Corporación Raíces, 1998). A pesquisa etnográfica na «Cooperativa» proporcionou idênticos resultados. Muitos dos sócios da «Cooperativa» começaram a trabalhar como recicladores desde muito novos e abandonaram os estudos pela necessidade de dedicarem mais tempo ao trabalho ou porque, como aconteceu no caso da Heidy, «não havia dinheiro para estudar mais». Porém, é notória a crescente chegada ao ofício em geral, e à «Cooperativa» em particular, de pessoas com instrução secundária e até com estudos superiores, devido ao alastramento do desemprego na Colômbia. O caso de um dos novos sócios da «Cooperativa» - Henry, de 50 anos, que começou a trabalhar como reciclador quando perdeu o emprego de maquinista após a liquidação da empresa estatal dos caminhos de ferro onde trabalhava - é representativo desta nova tendência.

Os recicladores exercem a actividade de três formas diferentes. O sector mais visível da população recicladora trabalha nas ruas, recolhendo num pacote grande, em carrinhos de mão ou numa carrinha, qualquer dos materiais que retiram dos contentores e sacos de lixo.

Nesta modalidade o trabalho dura mais de oito horas e implica atravessar a cidade de ponta a ponta, começando nos bairros populares legais ou nos de ocupação nos quais moram os recicladores, continuando nas zonas opulentas da cidade onde se encontra o lixo mais precioso e acabando de novo nas zonas populares, onde estão os

armazéns das cooperativas ou dos intermediários e aonde os recicladores se retiram para descansar. Eles são, assim, um dos poucos grupos que ultrapassam diariamente as fronteiras da cartografia urbana. A segunda modalidade prende-se com a recuperação de materiais nas lixeiras e nos aterros sanitários. Trata-se de uma actividade de homens, mulheres e crianças que trabalham longas horas em condições de extrema insalubridade nesses lugares - e, com frequência, moram nos arredores em casas de cartão e alumínio - seleccionando material à medida que os camiões das empresas de limpeza o descarregam. Por último, a modalidade de trabalho favorável para o reciclador é a recuperação na fonte, isto é, nos próprios edifícios residenciais ou de escritórios. Porém, a imagem generalizada do reciclador como indigente perigoso - como «descartável» - torna o acesso às fontes numa prática muito difícil.

Apesar das duras condições de trabalho, os baixos rendimentos e o estigma social que o acompanha, o ofício de reciclador, em regra geral, não é uma ocupação temporária. São muito frequentes os casos de recicladores que desempenham a profissão durante boa parte ou toda a sua vida. Nas conversas com os membros da «Cooperativa» durante os horários de trabalho na rua ou no armazém de depósito, as respostas recorrentes obtidas foram semelhantes às da Elisa, de 30 anos, que afirmou ser recicladora «desde criancinha» ou às da Darly, de 25 anos, que é «recicladora desde os 13 anos, quando a minha mãe começou a trazer-me para a Cooperativa». São frequentes os casos de pessoas que trabalhavam noutros empregos informais, como Concepción - uns 40 anos - que antes de ser recicladora dedicava-se a fazer «trabalhos domésticos, na imprensa [a vender jornais na rua] e numa espécie de telheiro de olaria [depósito de argila onde se fazem tijolos]». Um fenómeno em aumento - e bem visível na «Cooperativa» - é a entrada no ofício de bacharéis e outros profissionais que ficaram desempregados.

Vários são os motivos que explicam a permanência dos recicladores no ofício. A reciclagem é uma das poucas opções laborais para pessoas com escassos anos de escolaridade. Além disso, o ofício apresenta um atractivo não económico apreciado por quem o desempenha, isto é, a independência e a liberdade de quem trabalha por conta própria. Assim se exprimia numa das nossas conversas Jairo, com cerca de 50 anos e membro da «Cooperativa» durante vários anos: «eu sempre gostei de trabalhar por minha conta [...] não gosto que mandem em mim». De facto, o valor supremo da liberdade na cultura dos recicladores - «é melhor a liberdade de cada um [...], aconteça o que acontecer», nas palavras de Diana, de 25 anos - contribui para uma conduta individualista e concorrencial que perpetua a estrutura exploradora do mercado da reciclagem, e tornam especialmente difíceis - meritórios - os esforços desenvolvidos para organizar a população recicladora em relação aos valores da cooperação e solidariedade.

2.3. Os dois problemas fulcrais

Como se reproduz a marginalização extrema de que são vítimas os recicladores? Que factores explicam a estabilidade das estruturas sociais e económicas das quais se alimenta o mercado da reciclagem e que mantêm os recicladores informais nas

margens deste, «apanhados na camada mais baixa do capitalismo, onde o sistema mostra a sua face mais brutal e antagónica?» (Birkbeck, 1978). Dois factores, evidentes na descrição anterior, constituem, em minha opinião, o círculo vicioso que perpetua o processo de empobrecimento dos recicladores. Trata-se da exploração económica derivada da estrutura do mercado da reciclagem e da conduta dos seus actores dominantes (isto é, a grande indústria e os intermediários), por um lado, e a dramática exclusão social de que são objecto os recicladores, por outro. Por outras palavras, os efeitos económicos da estrutura do mercado da reciclagem atrás explicados são ainda acentuados pelo estigma e pela exclusão dos recicladores. No imaginário social urbano na Colômbia os recicladores são colocados nas camadas mais baixas e marginalizadas, juntamente com os indigentes, os pedintes, os ladrões e outros habitantes da rua com os quais são associados pelo facto de trabalharem na via pública e nas lixeiras, em contacto permanente com o lixo. Os recicladores são com frequência inclusivamente excluídos pelos sectores populares e são vítimas de operações de «limpeza social». De facto, um dos episódios que provocou a fundação das redes de cooperativas de recicladores foi o assassinato em Barranquilla, em 1992, de 11 recicladores cujos corpos foram depois utilizados para levar a cabo experiências médicas num centro universitário. Em síntese, a exploração económica cria as condições de indigência que provocam a exclusão social dos recicladores, exclusão que, por sua vez, confina os recicladores a espaços urbanos e a nichos económicos que permitem que o mercado explorador se perpetue.

Atendendo a este círculo vicioso, os poucos estudos sobre os recicladores tendem a terminar com uma conclusão sem esperança. Neste sentido são representativas as conclusões de Birkbeck (1978, 1979) nas suas pesquisas sobre os recicladores de Cali. Para Birkbeck, as dificuldades que enfrentam os recicladores são virtualmente insuperáveis, dada a estrutura do mercado e a necessidade de manter os preços dos materiais recicláveis abaixo do custo da matéria prima nova. Não há, pois, nada que o analista possa propor para melhorar as condições dos recicladores:

Não podemos propor que se incremente de forma substancial a participação [dos recicladores] nas utilidades geradas pela recuperação de materiais devido às limitações estruturais que operam na determinação das referidas utilidades. O reciclador de lixo pode trabalhar duramente, pode ter bom olho para escolher materiais valiosos, pode buscar e rebuscar até encontrar o comprador adequado; enfim, pode ser o exemplo perfeito do indivíduo empreendedor. Porém, nada disto o levará longe (Birkbeck, 1979: 182).

Poucos anos depois, os recicladores, mediante a acção colectiva, viriam a desafiar esta trágica conclusão de Birkbeck. Como acontece em tantas ocasiões, os actores sociais objecto da exploração encontraram caminhos de emancipação que o analista não logrou perceber. Na secção seguinte passo a expor a forma como um sector dos recicladores colombianos se associou em cooperativas de trabalhadores encaminhadas justamente para lutar contra limitações estruturais que pareciam inamovíveis.

2.4. As cooperativas de recicladores

A solução para os problemas apontados implica uma dupla estratégia. Por um lado, requer a transformação das condições de mercado em favor dos recicladores através da luta contra a dispersão e a concorrência frontal entre eles. O mecanismo natural para atingir este objectivo é a concentração da oferta de materiais recicláveis em poucas organizações de recicladores capazes de recuperarem uma quantidade considerável de material que lhes permita terem uma participação importante no mercado e, portanto, negociarem os preços e as condições com as indústrias compradoras. Por outro lado, dado o estigma e a marginalização social que afectam os recicladores serem um obstáculo importante para a luta contra as condições de mercado, é indispensável que as referidas organizações económicas assumam funções sociais, políticas e culturais diversas que contrabalancem a exclusão de que estes são vítimas. Entre elas encontram-se a promoção do acesso dos recicladores a bens e serviços básicos cuja carência reforça o seu isolamento e miséria, tais como educação básica e secundária e atendimento médico adequado; a constituição de mecanismos de representação dos interesses dos recicladores relativamente à sociedade e ao governo e a organização de actividades de integração entre a população recicladora que ajudem a desenvolver os laços de solidariedade necessários para a acção colectiva. Como vieram demonstrar as iniciativas económicas populares emancipadoras na América Latina (Wasserstrom, 1985; Hirschman, 1984), a luta pela melhoria das condições materiais de vida dos membros dos sectores populares está intrinsecamente relacionada com a luta pelos direitos de cidadania destes sectores. No caso concreto dos recicladores, o progresso económico e a luta pela inclusão são duas caras da mesma moeda. Sem uma estratégia económica viável, os recicladores estão condenados à pobreza ou, na melhor das hipóteses, a dependerem indefinidamente da caridade de organizações não governamentais, de benfeitores individuais ou de entidades governamentais isoladas. Sem uma estratégia social, os ganhos económicos derivados da transformação do mercado da reciclagem não alteram as condições de exclusão dos recicladores no seu conjunto.

A necessidade de uma estratégia económica e social foi claramente percebida pelos líderes dentro da comunidade recicladora e por algumas organizações não governamentais e entidades governamentais que, em começos da década de 80, iniciaram os primeiros passos de organização dos recicladores. As lições destas experiências pioneiras foram recolhidas por um grupo de perto de 200 recicladores em Manizales em 1986 que, em estreita colaboração com a entidade estatal encarregada naquela altura de promover o cooperativismo na Colômbia (DANCOOP), a agência estatal de promoção da educação técnica (SENA) e as Empresas Públicas de Manizales, fundaram a «Precooperativa Prosperar» e obtiveram o apoio da «Fundación Social», organização de assistência privada financiada por um conglomerado económico propriedade da comunidade dos jesuítas na Colômbia (Hower, 1997). A «Fundación Social» viria a influenciar decisivamente o processo de organização dos recicladores na Colômbia. Com efeito, a «Fundación Social» jogaria o papel catalisador externo - do «animador social»- que está sempre presente nas experiências de organização económica de comunidades marginalizadas. Inicialmente em colaboração com a DANCOOP e posteriormente por sua própria conta, a «Fundación Social» entrou

em contacto com as comunidades de recicladores e os seus líderes e apoiou-os na fundação e consolidação das primeiras cooperativas e redes de cooperativas.

O esforço conjunto de grupos de recicladores, a «Fundación Social» e algumas entidades governamentais nacionais e locais deu origem à rápida proliferação de cooperativas em finais da década de 80 e começos dos anos 90. Uma das primeiras cooperativas fundada desta forma (1987) foi a «Rescatar», com sede em Bogotá. Em 1989 nasceu a «Porvenir», uma das cooperativas de maior sucesso em Bogotá. Iniciativas semelhantes foram empreendidas nas grandes e médias cidades do país, e em 1990 o seu número elevava-se já a cerca de 50, entre as quais a «Fundación Social» apoiava 20 (Fundación Social, 1990). Surgiu então a necessidade de articular os esforços das cooperativas emergentes através de redes regionais e de uma rede nacional. À escala regional foram criadas, por exemplo, a Associação de Recicladores de Bogotá (ARB), em 1990, e a Associação de Recicladores da Costa Norte (ARCON), em 1992; esta última nascia como resposta ao assassinato de 11 recicladores e indigentes em Barranquilla nesse mesmo ano. À escala nacional, a «Fundación Social» patrocinou o Primeiro Encontro Nacional de Recicladores em 1990, que originou a proposta de criação da Associação Nacional de Recicladores (ANR) que entrou em funcionamento em 1991.

A criação de redes regionais e da rede nacional de cooperativas teve lugar no preciso momento em que o Governo colombiano dava uma viragem decisiva para a abertura e desregulamentação da economia, com base em políticas públicas de todo o tipo - fiscais, monetárias, laborais, sociais, etc.- próximas do modelo neoliberal. Uma componente essencial destas políticas foi o impulso para a privatização da prestação de serviços públicos. Um dos primeiros sectores em que esta última estratégia foi utilizada foi o do serviço de recolha de lixo em Bogotá. Em 1990, a Câmara Municipal de Bogotá iniciou o processo de privatização do serviço e outorgou licenças a consórcios criados por empresários colombianos e multinacionais estrangeiras para a recolha de lixos em 60% da cidade. A privatização evidenciou os efeitos ambíguos da abertura e do processo de globalização económica, de que esta faz parte, sobre a população recicladora em geral e sobre as cooperativas e redes em particular. Por um lado, a privatização do mercado da recolha de lixo e da reciclagem cria uma oportunidade para as cooperativas, isto é, a prestação de um serviço antes reservado às empresas estatais de saneamento. Por outro, dado que as privatizações são feitas através de procedimentos em que apenas participam as empresas que reúnem os requisitos financeiros e tecnológicos nas licitações, e estes estão fora do alcance das cooperativas, os recicladores são excluídos à partida da definição do futuro mercado e enfrentam o risco de desaparecimento do nicho de mercado do qual dependem, se as empresas privadas que passam a prestar o serviço - como acontece cada vez com mais frequência - se encarregarem não apenas da recolha do lixo como também da recuperação do material reciclável nele contido. Este risco foi justamente um dos motivos que levou os recicladores a organizarem redes regionais e nacionais que funcionassem como grémios e representassem os seus interesses.

A primeira experiência das cooperativas no processo de privatização reflectiu tanto a oportunidade como a séria ameaça que pairava sobre elas. Quando, em 1992, a empresa estatal de saneamento de Bogotá que detinha ainda toda a responsabilidade da recolha de lixos em 40% da cidade entrou em crise e provocou uma emergência sanitária, a ARB e a «Fundación Social» propuseram ao governo da cidade que as cooperativas de recicladores se encarregassem do serviço nas zonas onde a empresa estatal costumava prestá-lo. A proposta foi aceite e a Câmara contratou a «Fundación Social» - que, por sua vez, subcontratou a ARB - para resolver a emergência sanitária. Porém, após os recicladores organizados terem resolvido com sucesso a emergência, o governo local exigiu, para continuarem com o contrato, que fosse a «Fundación Social» - e não a ARB - quem continuasse a ser o empreiteiro directo, dada a desconfiança do governo na capacidade de gestão dos recicladores, facto que manifesta claramente o clima de receio generalizado perante a população recicladora. Como a «Fundación Social» não podia legalmente assumir essa responsabilidade, o governo decidiu então abandonar esta possibilidade e privatizou 40% do restante serviço através de uma licitação adjudicada a um consórcio internacional.

Ao longo da década de 90 multiplicaram-se as cooperativas e os esforços no sentido de estabelecer alianças entre elas para serem criadas empresas de limpeza e saneamento e manuseamento de resíduos capazes de entrar em concorrência com empresas convencionais à medida que o processo de privatização do serviço fosse avançando pelo país fora. O exemplo mais notável deste tipo de aliança é a empresa «Ecología y Aseo» (ECOASEO), cujos accionistas são cooperativas de recicladores e redes de diversas regiões. A ECOASEO apresentou uma proposta alternativa de prestação de serviços de limpeza e reciclagem que denominou «gestão ambiental de resíduos sólidos com participação comunitária» e que pretende prestar um serviço eficiente e melhorar as condições de vida das comunidades de recicladores organizados (Rivas, 1997). A ECOASEO em termos de capital e tecnologia colocava-se em desvantagem em relação às grandes empresas de limpeza, daí os seus progressos terem sido lentos. Porém, na actualidade presta o serviço de limpeza em três municípios e está em processo de expansão para cidades intermédias. Além disso, as empresas de serviços públicos de tipo cooperativo criadas pelos recicladores tiveram sucesso a nível autárquico, tal como o evidencia a experiência de organização de recicladores de San Gil - um município mediano no nordeste da Colômbia -, que presta o serviço de limpeza e reciclagem em 55% da autarquia.

De resto, um número importante de cooperativas fez avanços económicos muito consideráveis. As cooperativas de maior sucesso têm vindo a diversificar as suas actividades económicas. Incluem não apenas o serviço de limpeza e reciclagem de lixos domiciliários e industriais - e até em zonas extensas das grandes cidades - como também se ocupam da transformação dos materiais reciclados, a actividade de maior valor acrescentado. Além disso, as cooperativas e redes têm tentado ainda comercializar directamente os materiais que recolhem através de cooperativas de venda.

Ao longo dos anos 90 multiplicou-se o número de cooperativas em todo o país, ao ponto de actualmente existirem 94, das quais 88 formam parte da ANR e agrupam cerca de 10% do total da população recicladora do país (ANR, 2000). As cooperativas são muito diversas. Enquanto algumas foram criadas há poucos anos e têm uma base social muito instável, uma capitalização mínima e estão em risco permanente de desaparecerem, outras, como a «Rescatar» e a «El Porvenir» em Bogotá e a «Recuperar» em Medellín, conseguiram consolidar-se e encontrar nichos económicos que lhes permitem manterem-se com vida e inclusivamente reinvestirem na aquisição de bens de capital e diversificarem as suas actividades.

O desenvolvimento das cooperativas tem sido paralelo ao processo de consolidação das redes regionais e da rede nacional. A ANR, que em Março de 2000 celebrou a VIII Assembleia Geral de Recicladores, tem-se estabelecido como a entidade de representação do grémio dos recicladores, articulada com as cooperativas através das 9 redes regionais. Estas vão-se consolidando e empreendendo projectos diversos em favor das cooperativas que formam parte dela.

Até aos começos de 1999, a «Fundación Social» prestou apoio financeiro e técnico a boa parte das cooperativas e redes. Durante os 12 anos que durou o apoio da «Fundación Social», as virtudes e dificuldades características da intervenção de uma organização facilitadora externa foram evidentes. Por um lado, a «Fundación Social» forneceu capital e serviços indispensáveis para a descolagem das cooperativas e das redes, que os recicladores muito possivelmente não teriam podido encontrar em bancos e entidades privadas, especialmente após a falência na Colômbia do sector financeiro solidário em meados dos anos 90. Mas, por outro lado, a possibilidade de a «Fundación Social» intervir directamente na gestão das cooperativas afim de as tornar rentáveis gerou uma reacção negativa entre os recicladores organizados, que insistiram na sua autonomia e na suas capacidades de autogestão.

Em consequência, actualmente, as cooperativas e redes estão a atravessar um período crítico em que a sua capacidade de desenvolvimento autónomo está para ser comprovada. O facto de a entidade facilitadora que as vinha acompanhando e financiando se ter retirado, veio criar um clima de insegurança de que as redes estão a recuperar, enquanto as cooperativas estão a enfrentar, ainda por cima, os efeitos do aprofundamento do processo de privatização dos serviços de limpeza e reciclagem, que cria, como temos visto, tanto oportunidades como ameaças para os recicladores organizados. O exemplo paradigmático desta situação é a iminente entrada em vigência do denominado Plano Mestre de Lixos em Bogotá, um programa camarário alargado que visa resolver nos próximos anos os problemas da recolha e disposição dos resíduos sólidos que passaria para as mãos de empresas privadas de limpeza a responsabilidade de recuperar e separar directamente os materiais recicláveis. No caso de as organizações de recicladores não conseguirem criar alianças para participar e influenciar este processo, é possível que o nicho económico do qual dependem os cerca de 50.000 recicladores de Bogotá desapareça.

Qual é pois o balanço geral da história das cooperativas e das redes de recicladores na Colômbia? Na minha opinião, trata-se de uma história que mostra ao mesmo tempo o imenso potencial emancipador das iniciativas económicas populares articuladas através de formas não capitalistas de produção - o que ficou plasmado, por exemplo, em prémios internacionais de importância outorgados às organizações de recicladores da Colômbia pela sua gestão social e ambiental - e as extremas dificuldades pelas quais atravessa uma população altamente marginalizada dentro de um ambiente económico e político desfavorável. Na secção seguinte trato de responder à questão e ofereço uma síntese das conquistas, limitações e desafios que se colocam às cooperativas na actualidade. Ao debruçar-me sobre isto, considerarei não apenas o balanço económico destas experiências - isto é, se são ou não rentáveis e capazes de manter-se com vida no mercado - como também o balanço social - isto é, os efeitos que tiveram sobre as condições de vida dos recicladores. Dado que estes efeitos só podem ser apreciados com clareza a nível micro-económico, isto é, na vida diária das cooperativas e dos seus membros, na secção seguinte concentrar-me-ei na informação recolhida na investigação etnográfica realizada com os membros da cooperativa «Rescatar» durante os seus horários de trabalho nas ruas de Bogotá e na sede da cooperativa.

2.5. O balanço social das cooperativas

A referência ao balanço social é muito comum tanto nos documentos produzidos pelas cooperativas e as suas redes como nas reuniões dos membros das mesmas. Em «Rescatar», por exemplo, uma das conquistas centrais que os directivos apresentaram aos 37 recicladores sócios presentes na Assembleia Geral do ano 2000 foi o facto de a cooperativa ter produzido uma utilidade económica próxima dos 10 milhões de pesos (por volta de 5.000 dólares norte-americanos) em 1999 e, sobretudo, de a sua «utilidade social» - isto é, o nome utilizado pelo gerente da cooperativa na assembleia para se referir à soma investida no bem-estar do seus sócios (cerca de 25.000 dólares no mesmo ano) - ter sido elevada e de, portanto, o seu balanço social ter sido positivo. A que se refere este balanço social? Trata-se de uma série de benefícios individuais e colectivos - alguns materiais, mas outros intangíveis - que, embora aparentemente muito pequenos, implicam uma transformação fundamental das condições de vida dos recicladores da cooperativa. A cooperativa promoveu o acesso gradual dos membros aos benefícios anexos a uma ocupação no sector formal da economia. Assim, os recicladores sócios foram filiados em entidades de segurança social (saúde e reformas) e nas caixas de previdência familiar. Desfrutaram também, pela primeira vez, dos benefícios de prémios e de desemprego. Enfim, acederam pela primeira vez a regalias próprias da cidadania social, isto é, a bens e serviços que asseguram o seu bem-estar material mínimo apesar dos baixos rendimentos. Isto tem criado situações claramente excepcionais no contexto da sociedade colombiana, caracterizada por uma forte separação de classes. Por exemplo, os passeios de integração dos recicladores sócios da cooperativa «Rescatar» nos clubes de férias das caixas de compensação familiar deram lugar a uma inusitada convivência, pelo menos por um dia, entre os recicladores e os membros das classes médias nas piscinas e zonas verdes dos referidos clubes.

Além das regalias típicas de um emprego formal, o trabalho nas cooperativas desencadeia mudanças consideráveis nos recicladores em relação à sua conduta diária, às suas condições de trabalho, à comunidade com a qual convivem e à sociedade em geral. No que se refere à conduta individual, a cooperativa exerce uma pressão subtil, geralmente através de mecanismos informais - comentários em reuniões, actividades de integração -, contra hábitos comuns entre a população recicladora não organizada, tais como a violência dentro do agregado familiar, o recurso às drogas e o descuido no vestuário. De facto, boa parte dos cursos de indução que se oferecem periodicamente aos novos membros da «Rescastar» ocupa-se de aspectos como o cuidado com o corpo, o respeito pelos outros e a necessidade de levar uma vida familiar pacífica e responsável. Por exemplo, num desses cursos, em finais de Julho de 2000, o gerente da cooperativa exortava os novos sócios «a se capacitarem... mas não há diferença só porque em termos académicos um sabe mais do que o outro. A equidade está em que quem tem mais conhecimentos tem uma dívida social para quem não os tem e deve compartilhá-los». Na mesma conversa, instava os novos membros a respeitarem as esposas, dado ser bastante comum recorrer à violência contra as próprias mulheres entre a população recicladora: «Somos nós a estabelecermos os padrões de beleza. Vocês sabem qual é o protótipo de mulher bela? O da mulher que cada um de vocês escolheu como esposa... Atenção aos maus tratos. Temos de aprender a resolver os nossos conflitos». Do que se trata, pois, é de converter a pertença à cooperativa num veículo para a transformação gradual dos hábitos que impedem o progresso dos recicladores como indivíduos, família e comunidade. Embora sendo frequentes os problemas na cooperativa graças à persistência de algumas destas condutas, o facto de nenhum dos seus 50 membros viver na rua e de vários deles terem inclusivamente reingressado em instituições de ensino secundário e técnico, a partir da nova experiência de vida na cooperativa, mostra claramente o elevado potencial transformador desta.

No que se refere às condições de trabalho, o facto de formarem parte da cooperativa produz um efeito positivo decisivo. E por razões distintas. Por um lado, a cooperativa torna possível o acesso às fontes de aprovisionamento (isto é, a residências, edifícios e indústrias que lhe contratam directamente o serviço de recuperação de materiais recicláveis). Isto implica que o reciclador pode trabalhar directamente na fonte e deixar de fazer percursos esgotantes através da cidade ou de recuperar materiais nas lixeiras. Por outro lado, o facto de pertencer à cooperativa tem efeitos simbólicos muito importantes que melhoram substancialmente a atitude da polícia e da sociedade em geral face aos membros das cooperativas. As conversas mantidas e o trabalho com os membros mostrou que o facto de poderem trabalhar usando as fardas da cooperativa gerava mudanças notórias nas suas condições de trabalho. O uniforme, semelhante ao dos empregados das empresas de limpeza convencionais, proporciona ao reciclador um estatuto de trabalhador que geralmente lhe é negado quando circula pela cidade vestindo roupas humildes. Neste sentido é elucidativo o comentário de Cristóvão, 25 anos, segundo o qual desde que leva a farda da cooperativa «a polícia não se mete comigo, nem as pessoas que antes me tratavam como ladrão». Henry, o novo sócio da cooperativa já citado anteriormente, referiu do seguinte modo a mudança que implicou deixar de trabalhar por conta própria e entrar na cooperativa: «quando eu trabalhava

por conta própria as coisas corriam mais ou menos, mas realmente não tinha as mesmas garantias que temos cá [na cooperativa]. Por exemplo, a estabilidade, ainda por cima aqui a gente vai bem fardada, está bem assessorada, o carrinho em boas condições; bom, há milhares de pequenas coisas que a gente não tem quando trabalha por conta própria».

No que se refere ao trabalho comunitário com o resto dos membros da cooperativa, a participação nos seus diversos órgãos - a assembleia geral, o conselho de administração e o de vigilância, que têm poder decisório e aos quais estão subordinados os membros directivos da cooperativa - foi possivelmente a primeira experiência de participação democrática substancial para muitos dos seus membros, dada a apatia política da população recicladora, consequência directa da sua exclusão dos benefícios da cidadania. De igual forma, o trabalho colectivo na cooperativa tende a gerar laços de solidariedade que mitigam a falta de confiança nos companheiros e no resto das pessoas alheias ao círculo familiar que caracteriza os recicladores. Diferentemente do que referia Birkbeck (1978) do seu estudo sobre o relacionamento entre recicladores desorganizados e intermediários na lixeira de Cali, na qual constatou que uns e outros se serviam de todo o tipo de artimanhas (por exemplo, balanças alteradas ou pedras nos sacos de materiais) para se aldrabarem mutuamente acerca do peso do material, a minha experiência como acompanhante dos condutores dos camiões da cooperativa que recolhem e pesam os materiais recuperados pelos recicladores sócios mostrou que estes confiavam plenamente nas pesagens feitas pelos companheiros encarregados de fazerem as recolhas. Esta mútua confiança tem efeitos positivos não apenas na convivência dos sócios da cooperativa, como também na sua eficiência porque permite acelerar as operações do processo de reciclagem (i.e., a recolha e pesagem do material) que usualmente são lentas ou conflituosas no circuito informal da reciclagem.

Em síntese, as regalias sociais da cooperativa são parte essencial do seu funcionamento e do seu atractivo para os recicladores. De facto, nalguns casos são até a única razão pela qual os recicladores permanecem nela. Nas conversas e no acompanhamento do trabalho diário foram recorrentes os comentários acerca da maior conveniência económica imediata de trabalhar por conta própria e vender a intermediários. Venderem à cooperativa o material recolhido pode ser desvantajoso de um ponto de vista estritamente económico, já que implica a perda da opção de venda ao intermediário que pagar o melhor preço e receber deste adiantamentos ou empréstimos. Nestes casos, então, a permanência do reciclador na cooperativa pode ser explicada apenas pelas inúmeras regalias de que beneficia pelo facto de ser membro dela. Por último, é importante ter em conta que as cooperativas de recicladores - de acordo com os princípios do cooperativismo e com a finalidade de fortalecer a sua base social e económica - buscam activamente novos sócios entre os recicladores desorganizados que trabalham nas ruas. Portanto, os benefícios sociais que proporcionam são potencialmente extensíveis à população recicladora em geral.

É claro que o trabalho cooperativo também gera múltiplas dificuldades que foram evidentes no trabalho de campo. Os benefícios sociais vêm acompanhados de custos

sociais que não existem no trabalho individual. Por exemplo, os processos deliberativos de decisão no interior da cooperativa dão lugar a constantes desavenças e conflitos entre os sócios que acabam por afectar o seu funcionamento, às vezes de forma grave. Os conflitos mais frequentes que vêm à tona nas reuniões formais e nas conversas informais têm a ver com a falta de confiança e o ressentimento mútuos entre os sócios que ocupam cargos administrativos de responsabilidade na cooperativa, por um lado, e os que realizam trabalhos manuais nas ruas ou no armazém, por outro. Os sócios da cooperativa também exprimem o seu descontentamento com as frequentes reuniões, que implicam uma carga adicional no trabalho e muitas responsabilidades domésticas. Mas enquanto as fricções típicas dos processos deliberativos são comuns a todas as cooperativas, uma dificuldade adicional está relacionada com as características próprias da população recicladora, especificamente com o seu baixo grau de escolaridade. O facto de a maioria dos sócios não ter estudos secundários impede uma participação plena destes nos cargos de eleição e nas decisões da cooperativa que requerem um conhecimento especializado. A opinião de Concepción, uma das sócias da cooperativa citada em parágrafos anteriores, acerca das suas limitações para participar nas reuniões - «não compreendo muitas das coisas que lá se dizem e é a minha filha que tem que me explicar» - é representativa desta dificuldade. Neste sentido, conforme o atesta Ana Beatriz - uma das sócias fundadoras, de cerca de 70 anos -, é evidente a divisão na cooperativa entre «os chefes e nós, os operários», isto é, entre os directivos e quem trabalha como reciclador. Embora o gerente fosse reciclador antes de entrar na cooperativa - o que acontece em muitas outras cooperativas e nas redes -, a sua transição da rua para os escritórios da cooperativa e eventualmente para a gerência é excepcional quando se compara com a história da grande maioria dos recicladores, que, como o exprimiu um outro dos directivos da cooperativa, «não estão para aqui virados [e] só querem saber dos seus vidros, dos papéis e do cartão e de mais nada». É por esta razão que vários dos cargos administrativos da cooperativa são ocupados por pessoas que nunca foram recicladores e, embora algumas não tenham sequer estudos secundários, têm sim uma motivação e uma capacidade de aprendizagem excepcionais em comparação com o sócio médio da cooperativa. A divisão entre directivos e recicladores, que é constantemente referida por uns e outros, impede a existência de relações horizontais que facilitem o trabalho cooperativo e deliberativo e tende a reproduzir na cooperativa a hierarquia das empresas capitalistas - isto é, entre «chefes» e «operários». As dificuldades para subir de categoria dentro da cooperativa e a atracção pelo retorno a um trabalho por conta própria ajudam a explicar a relativa falta de estabilidade do grupo de sócios e, embora esta cooperativa tenha habitualmente entre 40 e 50 membros, são frequentes os abandonos temporários ou definitivos.

Finalmente, o balanço social e político das redes de cooperativas revela que estas conseguiram converter-se num mecanismo de relação dos recicladores organizados com os governos locais, regionais e nacional. Porém, as redes, contrariamente às cooperativas, não dispõem de fontes de rendimento próprias e, após o afastamento da «Fundación Social», dependem de novas fontes de apoio externo. Por isso as conquistas das redes têm sido limitadas. Por exemplo, um dos projectos mais atraentes da ANR, a aprovação de uma lei que formalizasse a actividade dos recicladores, deu

lugar a uma lei (Lei 511/99) cujo conteúdo é predominantemente simbólico, como o demonstra o facto de que a única disposição de imediato cumprimento tenha sido a criação do Dia Nacional do Reciclador.

2.6. O balanço económico das cooperativas

Quais foram até agora as conquistas das cooperativas nas tentativas de transformação da estrutura do mercado da reciclagem em favor dos recicladores? As conquistas económicas notáveis de cooperativas como a «Rescatar», a «El Porvenir» e a «Recuperar» foram mencionadas anteriormente. Actualmente estas e outras cooperativas por esse país fora contam com um capital de trabalho importante que abrange armazéns, camiões, maquinaria e equipamento de escritório. Uma visita ao armazém da «Rescatar», por exemplo, pode surpreender o observador habituado à extrema pobreza dos recicladores na rua. Os dois camiões e o tractor propriedade da cooperativa encontram-se à entrada de um armazém cheio de materiais recicláveis e de maquinaria pesada para embalagem e posterior entrega. Várias cooperativas, em conjunto ou de forma isolada, conseguiram participar no processo de transformação dos materiais reciclados e na prestação de serviços de limpeza e manuseamento integral de resíduos através de empresas de serviços públicos como ECOASEO criadas para o efeito. Neste sentido, várias cooperativas conseguiram gerar um processo incipiente de acumulação de capital que lhes permite permanecer no mercado e até se expandir para novos nichos económicos.

Porém, é também evidente que o mercado da reciclagem continua dominado pelos intermediários e pelas indústrias compradoras e que os rendimentos dos recicladores associados às cooperativas são muito baixos. No que se refere ao primeiro aspecto, o facto de só cerca de 10% dos recicladores estarem associados implica que a oferta de materiais reciclados continua fundamentalmente na mão de recicladores desorganizados que concorrem entre eles e contra as cooperativas, o que perpetua condições favoráveis para os intermediários e compradores. Dada a cultura individualista da população recicladora e o facto das cooperativas estarem apenas na sua fase de nascimento ou consolidação, os esforços destas em concentrar a oferta e alterar a estrutura de preços tiveram um impacto modesto. No que se refere a rendimentos dos recicladores organizados, as conversas com os sócios da cooperativa referem que continuam a ser com frequência inferiores ao salário mínimo. E além disso, dado que o acesso aos benefícios da segurança social é gradual e concedido apenas aos sócios mais estáveis, boa parte dos recicladores organizados ficam excluídos destas regalias.

Que razões explicam as dificuldades das cooperativas em modificar a estrutura do mercado? Alguns dos factores que limitam o sucesso das cooperativas estão fora do seu alcance, como, por exemplo, o predomínio da cultura individualista que impede a integração de mais recicladores informais. Contudo, outros factores estão dentro do quadro de acção das cooperativas e não foram até ao momento suficientemente considerados por estas. Dois destes factores são de importância crucial - como o demonstra a experiência de Mondragón em Espanha (Whyte e Whyte, 1988) - para a

sobrevivência das cooperativas nas condições mutáveis do mercado. Em primeiro lugar, as cooperativas de recicladores emergiram e desenvolveram-se como unidades relativamente independentes. As redes que constituíram à escala regional e nacional cumprem funções políticas gremiais e não de coordenação económica, de assessoria ou financiamento como o fazem as entidades de segundo e terceiro nível no complexo de Mondragón. A «Fundación Social» fornecia recursos e assessoria a cooperativas isoladas, mas não servia como instância de planeamento ou coordenação das cooperativas no seu conjunto. Após o afastamento da «Fundación Social», até este tipo de assessoria e apoio tem vindo a desaparecer. Em síntese, as cooperativas não conseguiram integrar-se numa rede económica de ajuda mútua. O seu isolamento vê-se agravado pelo facto de na Colômbia o sector cooperativo ser bastante débil, especialmente após a falência da maioria das entidades financeiras cooperativas em meados dos anos 90 (Valencia, 2000). Em segundo lugar, as cooperativas não foram capazes de estabelecer vínculos duradouros com entidades estatais e empresas privadas convencionais. O relacionamento das cooperativas e das redes com o Estado é intermitente e variável. Não existe, em geral, uma política estatal de apoio aos recicladores, mas sim esforços ocasionais e isolados de algumas entidades para lançar projectos benéficos para as cooperativas. Embora existam casos excepcionais - como a associação da «Rescatar» com uma empresa de tamanho médio para produzirem lâminas de alta resistência feitas com materiais reciclados -, em geral as cooperativas não conseguiram estabelecer relações de colaboração com empresas privadas. A ausência de vínculos entre as próprias cooperativas, e entre estas e o Estado e o sector capitalista, impede o aparecimento de uma economia cooperativa da reciclagem que, como mostra o caso de Mondragón, constituiria a condição necessária para a prosperidade das cooperativas individuais a longo prazo.

Apesar destas limitações, a história das cooperativas de recicladores mostra que estas podem sobreviver e inclusivamente progredir lentamente nas actuais condições do mercado da reciclagem. Porém, estas condições estão rapidamente a mudar como resultado da privatização e modernização dos serviços de limpeza e reciclagem nas principais cidades colombianas. Isto, por sua vez, acentua as dificuldades surgidas pela falta de integração das cooperativas em redes e em alianças com o Estado e o sector privado. Na secção seguinte perei fim ao estudo prático com uma análise sobre o futuro das cooperativas de recicladores nas cambiantes condições do mercado.

2.7. Podem sobreviver as cooperativas?

Duas mudanças fundamentais - representativas das transformações da economia colombiana após a abertura económica em começos dos anos 90 - estão a produzir-se no mercado da reciclagem. Em primeiro lugar, as indústrias compradoras estão a levar a cabo rápidos processos de fusão para fazer face à concorrência de indústrias estrangeiras produtoras de papel, vidro, plástico e outros materiais que utilizam matéria prima reciclada. Com a concentração extrema da procura - de facto, alguns destes mercados passaram de oligopsónios para monopsónios - acentua-se o controlo do mercado por parte dos compradores. Esta evolução foi claramente percebida pelos líderes da comunidade recicladora, como o evidencia a intervenção de Rodrigo

Ramírez, gerente da «Rescatar», na assembleia anual da ANR em Março de 2000, à qual assistiram 79 líderes em representação de 44 cooperativas de todo o país:

O que é que se está a passar no sector do papel? A «Cartón de Colombia» [a maior empresa produtora de papel da Colômbia] é praticamente a dona das fábricas nacionais produtoras de papel no país. A única concorrência séria era a da «Papelsa». Que aconteceu? Comprou-a... [De forma similar] estão-se a repartir o mercado da sucata entre as duas únicas siderurgias com que contamos na Colômbia e vejam como acabaram por deprimi-lo, como o reduziram ao nada, desceram os preços... De tal maneira que nós os recicladores começamos a ficar nas mãos de um comprador único. Por outras palavras: nas mãos do monopólio.

Em segundo lugar, o processo de privatização do serviço de recolha de lixo estendeu-se a todo o país. Em vista da insuficiência dos sistemas actuais de recolha de lixo, os governos locais, nomeadamente nas principais cidades, projectaram planos abrangentes - como o Plano Mestre de Lixos de Bogotá - para outorgarem a empresas privadas não apenas o serviço de limpeza (que já está nas mãos de consórcios multinacionais em boa parte das cidades) mas também o da reciclagem. A superioridade destes consórcios em termos de capital e tecnologia sobre as cooperativas, põe em causa a sobrevivência dos recicladores organizados - e até a dos desorganizados - que depende de as cooperativas começarem a implementar a curto prazo estratégias que lhes permitam oferecer serviços de limpeza e reciclagem competitivos. Por outras palavras, devido ao tecnicismo crescente dos serviços que prestam essas empresas, é improvável que a médio e a longo prazo os recicladores possam continuar a desenvolver uma actividade artesanal, nem sequer à margem do mercado. Este grave risco já foi percebido com lucidez pelos representantes dos recicladores organizados, como o mostram, de novo, as palavras do gerente da «Rescatar» na assembleia da ANR:

Vejam o que acontece na Colômbia e no mundo. Isto é uma economia globalizada, é universal. As mesmas privatizações que estão a produzir-se na Colômbia, estão a ser feitas na Venezuela, no Equador, no Peru. Estamos no século XXI e nós, os recicladores, continuamos a trabalhar com ferramentas de 1900. Temos 100 anos de atraso! Estamos a competir em desigualdade de condições, com os nossos carrinhos de rolamentos!, enquanto a empresa operadora de serviços de limpeza tem um veículo americano ou europeu de duzentos milhões de pesos. Assim não se pode concorrer. Temos de aprender a desenvolver projectos.

A necessidade de capitalização para modernizar os equipamentos tem criado nas organizações de recicladores um dilema típico das empresas cooperativas. Dado que os sócios não têm capacidade económica pessoal para obterem capitais, as cooperativas precisam de investidores externos para a sua modernização. Além disso, devido ao facto do sector financeiro cooperativo estar a sair de uma severa crise na Colômbia, não existem fontes de financiamento favoráveis para as cooperativas de recicladores. Nestas condições, as cooperativas passaram a depender ou da sua precária capacidade de acumulação de capital ou de doações ocasionais feitas por entidades governamentais, por fundações ou por governos estrangeiros para a compra de bens de capital.

Que estratégias podem evitar pois o desaparecimento das cooperativas de recicladores e manter o seu potencial emancipador para a população recicladora em geral? A resposta à pergunta remete para os desafios que enfrentam um grande número de cooperativas e organizações económicas populares na semiperiferia e na periferia em tempos de ajustes estruturais e de globalização. A seguir, e em jeito de conclusão, ocupo-me desta pergunta e tento deixar explícitos os elementos de análise que podem derivar do estudo prático que apresentei ao longo deste trabalho.

3. Conclusões

O estudo prático ilustra o potencial e as dificuldades das cooperativas de trabalhadores na actualidade, nomeadamente daquelas que surgem em condições de grande marginalidade e que afectam um número crescente de pessoas nos países pobres. O contributo central do estudo prático para as discussões acerca de formas alternativas de organização e de desenvolvimento económicos e para a prática das cooperativas de trabalhadores é a evidente necessidade de superarem o isolamento que frequentemente caracteriza à escala local esta linha de pensamento e de acção. No caso concreto das cooperativas de trabalhadores, é nítido que a sua sobrevivência nas condições de mercado volátil e aberto à concorrência estrangeira depende da sua inserção em redes de apoio com outras cooperativas, com entidades estatais e com empresas capitalistas a nível local, regional, nacional e internacional. Esta parece ser a conclusão «em que todos os estudiosos das cooperativas de trabalhadores estão de acordo: as possibilidades de sucesso a longo prazo de uma cooperativa que trate de sobreviver num mar de empresas privadas são muito baixas» (Whyte e Whyte, 1988: 277). A integração em redes - que explica o êxito das iniciativas cooperativistas mais prósperas como Mondragón e de outros projectos de desenvolvimento local cooperativos (Melo, 2000) - é especialmente importante quando se trata de organizações económicas solidárias de sectores que, como o dos recicladores, vivem na pobreza e trabalham em condições que dificultam a sua mobilização colectiva.

A integração com outras empresas nacionais e estrangeiras do sector solidário - cooperativas de trabalhadores, cooperativas de consumidores, entidades financeiras cooperativas, mutualidades, etc. - é uma estratégia natural para as cooperativas, dado que a colaboração entre elas é um dos suportes básicos da filosofia cooperativista. Do que se trata é de formar um verdadeiro sector solidário da economia baseado na coordenação e a colaboração entre empresas solidárias que realizem actividades complementares. No caso das cooperativas de recicladores, é evidente a necessidade de gerar alianças produtivas com cooperativas similares em todo o país. No estrangeiro, o meio natural para a consecução deste empenho é a colaboração com cooperativas de recicladores e cooperativas de trabalhadores que utilizem matérias primas recicladas no exterior. Esta é possivelmente a estratégia mais difícil de empreender para as cooperativas de recicladores. As cooperativas de maior sucesso apenas estão a começar a experimentar as vantagens das telecomunicações e não contam com os meios nem com o pessoal necessário para iniciarem contactos deste tipo. As barreiras tecnológicas e culturais (a língua, por exemplo) são de momento difíceis de superar para as cooperativas. Nestas condições, o apoio proveniente do

estrangeiro continua a consistir em doações de entidades de promoção social ou de governos amigos, e não em laços de cooperação económica duradouros.

As dificuldades em estabelecer alianças com outras cooperativas nacionais e estrangeiras não são, porém, exclusivas das empresas de recicladores. Na Colômbia, em geral, no âmbito das alianças entre empresas cooperativas está tudo por fazer e, dado que o sector solidário foi fortemente abalado pelos efeitos da abertura económica e do abandono estatal a que o sector foi deixado, a falência do sector financeiro cooperativo, o mais dinâmico da incipiente economia solidária do país, era inevitável. Não obstante, existem no país numerosas experiências isoladas que mantêm viva, a médio e longo prazo, a promessa de consolidação de uma economia solidária. Alguns exemplos são as cooperativas de trabalhadores de sucesso como a Colanta, fabricante de derivados lácteos. De igual forma, comunidades de camponeses com o apoio de organizações não governamentais e organizações estatais empreenderam um esforço ambicioso de fundação de economias cooperativas regionais precisamente nas zonas mais afectadas pelo conflito armado (Valencia, 2000). Do progresso destas iniciativas locais e regionais e da sua articulação numa economia solidária nacional e internacional depende a viabilidade destas formas alternativas de organização económica no país.

A integração das cooperativas populares de trabalhadores com organismos estatais encarregados de funções de promoção económica e social é também igualmente importante, como já advertia Friedmann (1992: 7): «embora um desenvolvimento alternativo tenha de começar localmente, não pode deter-se aí. Queiramos ou não, o Estado continua a ser um actor protagonista». A tradicional reserva que as teorias e iniciativas económicas de base apresentam face ao Estado têm o mérito de evitar a sua cooptação e a criação de relações de dependência dos actores económicos populares frente ao Estado. Porém, é improvável - tal como perceberam os recicladores na Colômbia quando formaram redes de representação política - que sem o apoio estatal se possam gerar as condições necessárias para que prospere uma economia solidária. Isto implica um desafio considerável para o Estado e, nomeadamente, para quem dentro dele é responsável pelas políticas económicas e sociais. Como, de uma forma dramática, o evidencia a guerra civil na Colômbia, adiar a solução dos problemas de distribuição da riqueza e de exclusão da maior parte da população da vida económica e política tem efeitos explosivos. Não é por acaso, neste sentido, que a situação de violência no país piorou após se verem frustrados os projectos redistributivos contidos na Constituição de 1991 - que inclui normas específicas, mas nunca aplicadas, visando promover o acesso dos trabalhadores à propriedade das empresas - e que o tema da promoção deste sector da economia seja um dos que com maior frequência surge nas discussões sobre uma agenda de paz (Valencia, 2000); como também não é por acaso que o problema de redistribuição da terra seja uma parte essencial dos pactos constitucionais que em países como a África do Sul permitiram a transição para a paz (Klug, 2000).

Também as alianças com empresas capitalistas são necessárias num ambiente económico caracterizado pelas fusões entre empresas com a finalidade de enfrentarem

a concorrência global. Como o demonstra o caso de Mondragón, este tipo de alianças é possível sem vir a pôr em perigo a própria estrutura e os princípios das cooperativas de trabalhadores, nos casos em que as empresas cooperativas são sólidas. Porém, quando se trata de cooperativas menos estabelecidas, é necessário estipular as condições de aliança com as empresas capitalistas, de maneira a evitar a desnaturalização das cooperativas. O caso das cooperativas de recicladores ilustra bem a necessidade e os riscos desta estratégia. Apenas se conseguirem unir-se em parceria - num consórcio de empresas de limpeza e reciclagem com empresas privadas convencionais e, deste modo, conseguirem os capitais e a tecnologia para participarem nos processos de privatização - deixarão de correr o risco de desaparecerem. Mas, ao mesmo tempo, se a aliança se estabelecer em termos que ponham em perigo a estrutura cooperativa das organizações de recicladores, será muito possível que acabem sendo absorvidas pelas empresas capitalistas com que se associem ou que percam o seu carácter cooperativo.

O resultado da promoção destes tipos de redes de apoio mútuo é uma economia plural, na qual coexistem o Estado, as empresas solidárias e as empresas capitalistas no contexto de um mercado regulado. Neste sentido, a promessa cooperativista decepciona tanto os defensores de propostas neoliberais - cuja economia ideal está baseada exclusivamente em empresas capitalistas que concorrem num mercado livre - como os defensores de um colectivismo estatal - que gostariam de ver o mercado eliminado e substituído pelo planeamento económico centralizado. Não se trata da utopia da sociedade de mercado criticada acertadamente por Polanyi (1957), nem da utopia colectivista. É uma utopia real (Wright, 1998), porque é suficientemente radical para não se conformar com a regulamentação do mercado sem alterar a divisão entre capital e trabalho, e suficientemente real para ser viável nas condições do mercado contemporâneo. E, na medida em que tem vocação global - dado que um dos princípios do cooperativismo é o da colaboração entre cooperativas de todo o mundo - pode vir a ser uma forma de globalização contra-hegemónica. Porém, para atingirem isto, as empresas cooperativas, dentro e fora dos sectores populares, no centro, na semiperiferia e na periferia, têm ainda um longo caminho a percorrer.

Referências Bibliográficas

- Almeida, J. (2000), «O Dorso da Cidade: Os sem-terra e a concepção de uma outra cidade», comunicação apresentada no Simpósio A Reinvenção da Emancipação Social, realizado em Coimbra, de 23 a 26 de Novembro. A versão final deste texto pode ser consultada, em edição electrónica, em <http://www.ces.fe.uc.pt/emancipa> e está publicada no volume 2 desta colecção.
- Alvarez, S.; E. Dagnino; Escobar, A. (orgs.) (1998), *Cultures of Politics, Politics of Culture*. Boulder: Westview Press.
- «Amid Garbage and Disdain, China Migrants Find a Living», *The New York Times*, 02/11/2000.
- Asociación Nacional de Recicladores -ANR (2000), *Folleto Informativo*. Bogotá: ANR.
- «A World of Scavengers on the Fringes of Wealth», *The New York Times*, 07/23/2000.

- Birchall, J. (1997), *The International Cooperative Movement*. Manchester: Manchester University Press.
- Birkbeck, C. (1978), «Self-employed Proletarians in an Informal Factory: The Case of Cali's Garbage Dump», *World Development*, 6(9/10), 1173-1185.
- Birkbeck, C. (1979), «Garbage, Industry and the 'Vultures' of Cali, Colombia», R. Bromley e C. Gerry, *Casual Work and Poverty in Third World Cities*. Nova Iorque: John Wiley & Sons, 161-183.
- Bhowmik, S. (2000), «Worker Cooperatives as Alternative Production Systems», comunicação apresentada no Simpósio A Reinvenção da Emancipação Social, realizado em Coimbra, de 23 a 26 de Novembro. A versão final deste texto pode ser consultada, em edição electrónica, em <http://www.ces.fe.uc.pt/emancipa> e está publicada no volume 2 desta colecção.
- Bowles, S.; Gintis, H. (1998), «Efficient Redistribution: New Rules for Markets, States and Community», E. Wright (org.), *Recasting Egalitarianism*. Londres: Verso, 3-74.
- Burbach, R. (1997), «Socialism is Dead, Long Live Socialism», *NACLA*, XXXI(3), 15-20.
- Burbach, R.; Núñez O.; Kagarlitsky, B. (1997), *Globalization and its Discontents*. Londres: Pluto Press.
- CEPAL (1998), *Panorama Social de América Latina*. Santiago: CEPAL.
- Corporación Raíces (1998), *Censo de Recicladores en Localidades de Bogotá*. (mimeo)
- Cruz e Silva, T. (2000), «União Geral de Cooperativas: Um sistema alternativo de produção?», comunicação apresentada no Simpósio A Reinvenção da Emancipação Social, realizado em Coimbra, de 23 a 26 de Novembro. A versão final deste texto pode ser consultada, em edição electrónica, em <http://www.ces.fe.uc.pt/emancipa> e está publicada no volume 2 desta colecção.
- Escobar, A. (1995), *Encountering Development*. Princeton: Princeton University Press.
- Fals Borda, O. (org.) (1998), *People's Participation*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Friedmann, J. (1992), *Empowerment. The Politics of Alternative Development*. Cambridge: Blackwell.
- Friedmann, J. (1995), «Where We Stand: A Decade of World City Research», P. Knox e P. Taylor (orgs.), *World Cities in a World-System*. Cambridge: University Press, 21-47.
- Fundación Social (1990), *Memorias del Primer Encuentro Nacional de Recicladores*. Bogotá: Fundación Social
- Fundación Social (1998) *Documento Síntesis. Desarrollos Comerciales en Reciclaje*. Bogotá: Fundación Social.
- Galbraith, J.; Darity, W.; Jiaqing, L. (1998), «Measuring the Evolution of Inequality in the Global Economy», *CEPA Working Papers on Globalization, Labor Markets, and Social Policy*, 4. Nova Iorque: New School University.
- Harvey, D. (2000) *Spaces of Hope*. Berkeley: University of California Press.
- Hirschman, A. (1984), *Getting Ahead Collectively*. Nova Iorque: Pergamon Press.
- Hirst, Paul (1994), *Associative Democracy*. Amherst: University of Massachusetts Press.
- Hower, J. (1997), *Recuperación de la Intervención con Recicladores de 1986 a 1996*. Bogotá: Fundación Social.

- Hoyos, E. (2000), *Las Organizaciones Económicas Populares: Estrategias para Romper el Círculo Vicioso de la Pobreza. El Caso de las Organizaciones de Recicladores*, Tese de Licenciatura. Bogotá: Universidad de Los Andes.
- Klug, H. (2000), «Community, Property and Security in Rural South Africa: Emancipatory opportunities or marginalized survival strategies?», comunicação apresentada no Simpósio A Reinvenção da Emancipação Social, realizado em Coimbra, de 23 a 26 de Novembro. A versão final deste texto pode ser consultada, em edição electrónica, em <http://www.ces.fe.uc.pt/emancipa> e está publicada no volume 2 desta colecção.
- Le Grand, J.; Estrin, S. (1989), *Market Socialism*. Oxford: Clarendon Press.
- Melo, A. (2000), «Citizen Local Action as a way of resistance against the new wave of worldwide colonisation. The case of the 'In Loco Association' in Southern Portugal», comunicação apresentada no Simpósio A Reinvenção da Emancipação Social, realizado em Coimbra, de 23 a 26 de Novembro. A versão final deste texto pode ser consultada, em edição electrónica, em <http://www.ces.fe.uc.pt/emancipa> e está publicada no volume 2 desta colecção.
- Moody, K. (1997), *Workers in a Lean World*. Londres: Verso.
- Polanyi, K. (1957), *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- Rivas, C. (1997), *Políticas Empresariales para el Desarrollo de las Organizaciones de Recicladores*. Bogotá: Fundación Social.
- Rothschild, J.; Whitt, J. A. (1986), *The Cooperative Workplace: Potentials and Dilemmas of Organizational Democracy and Participation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Russell, R (1985), *Sharing Ownership in the Workplace*. Albany: State University of New York Press.
- Santos, Boaventura de Sousa (1995), *Towards a New Common Sense*. Nova Iorque: Routledge.
- Santos, Boaventura de Sousa (1999), «Reinventing Democracy», comunicação apresentada no simpósio do Institute for Law and Society. Nova Iorque, Novembro 1999.
- Sassen, Saskia (1991), *The Global City. New York, Tokyo, London*. Princeton: Princeton University Press.
- Singer, P.; Souza, A. (2000), *A Economia Solidária no Brasil*. São Paulo: Contexto.
- Singer, P. (2000), «Economia Solidária - um modo de produção e distribuição», comunicação apresentada no Simpósio A Reinvenção da Emancipação Social, realizado em Coimbra, de 23 a 26 de Novembro. A versão final deste texto pode ser consultada, em edição electrónica, em <http://www.ces.fe.uc.pt/emancipa> e está publicada no volume 2 desta colecção.
- Uribe, M. (1997), «Bogotá en los Noventa, un Escenario de Intervención», F. Giraldo e F. Viviescas (orgs.), *Pensar la Ciudad*. Bogotá: Tercer Mundo Editores, 391-407.
- Valencia, L. (2000) *Apoyo y Fortalecimiento de la Economía Solidaria y Cooperativa*. Proposta apresentada à mesa negociação do Governo Nacional - Farc. San Vicente del Caguán, Colombia (*mimeo*).
- Van Velsen (1967), «The Extended-Case Method and Situational Analysis», A. L. Epstein (org.), *The Craft of Social Anthropology*. Londres: Tavistock, 129-149.
- Vilas, C. (1999), «The Decline of Steady Job in Latin America», *NACLA XXII* (4), 15-20.

- Wasserstrom, R. (1985), *Grassroot Development in Latin America and the Caribbean*. Nova Iorque: Praeger Publishers.
- Whyte, W.; Whyte, K. (1988), *Making Mondragon. The Growth and Dynamics of the Worker Cooperative Complex*. Ithaca: ILR Press.
- Wright, E. (1998), «Introduction», Erik Wright (org.), *Recasting Egalitarianism*. Londres: Verso, 11-13.

ECONOMIA SOCIAL E ECONOMIA SOLIDÁRIA: ÁLIBI OU ALTERNATIVA AO NEOLIBERALISMO?

Jean-Loup Motchane³

Vistas como um objeto não identificado na sociedade capitalista, financiadoras de ações militantes mas adaptadas ao sistema, as grandes empresas da economia social estão diante de um impasse. Ou se integram na construção de um projeto alternativo ou tendem a se diluir na economia de mercado.

O que há em comum entre o Crédit Agricole, banco que gera cerca de um trilhão de francos, via 15,5 milhões de contas, e o Théâtre du Soleil, de Ariane Mnouchkine, com um elenco de 49 pessoas? Nada, a não ser pertencerem a um mesmo campo, o da "economia social".

A economia social tem raízes profundas, na Idade Média. As guildas, confrarias e corporações de ofício e compagnonnages (associações de solidariedade entre trabalhadores) constituem seus longínquos ancestrais. Originárias do século XIII, as associações de artesãos permaneceram, sob o Antigo Regime, a principal forma de organização dos operários profissionais franceses e sobrevivem até hoje. No entanto, os filósofos iluministas iriam considerar as corporações um entrave à liberdade individual e a Revolução Francesa rejeitaria qualquer legitimidade a corpos intermediários entre indi- víduo e nação. Dessa forma, a lei Le Chapelier, de 1791, proíbe qualquer agrupamento voluntário de base pro- fissional. Somente em 1884, por iniciativa de Waldeck Rousseau, será concedida a liberdade de se constituírem sindicatos profissionais. Em 1898, a lei que funda a mutualidade seria votada, e depois, em 1901, outra autorizando a liberdade de associação.

Primeiras teorias e experiências

Os primeiros teóricos e as experiências iniciais da economia social aparecem no início do século XIX, em reação à brutalidade da revolução industrial. Diante do pensamento liberal, o socialismo utópico de Saint-Simon (1760-1825) esboça a visão de um sistema industrial cujo objetivo seria buscar o melhor bem-estar possível às classes trabalhadoras unidas em associações de cidadãos, e a redistribuição eqüitativa das riquezas seria competência do Estado. À mesma época, Charles Fourier (1772-1837) inventaria o falanstério, onde a repartição dos bens se dá segundo o trabalho entregue, o capital empregado e o talento.

Pierre Proudhon (1809-1865), crítico radical da propriedade privada, será o precursor de um sistema de círculos de ajuda mútua no qual o dinheiro é substituído por "certificados de circulação", e no qual as sociedades trocam serviços. Como pensador anarquista, no entanto, recusa qualquer intervenção do Estado.

³ Traduzido por Tereza Van Acker (Professora na Universidade de Paris VII).

Inversamente, Louis Blanc, em sua obra *L' Organisation du travail*, publicada em 1839, descreve uma sociedade renovada, fundada na criação de cooperativas, o Estado responsável em generalizar esse sistema para o conjunto da produção.

No interesse mútuo dos associados

Uma outra grande fonte de inspiração da economia social foi o cristianismo social, corrente de pensamento reformista representada, na França, por Frédéric Le Play (1806-1882) e Armand de Melun (1807-1877).

Inseparável da história do movimento operário, de suas divisões e da resistência à construção de uma sociedade fundada sobre o lucro, a economia social, ou "terceiro setor", reúne estruturas muito diferentes quanto ao tamanho e à natureza de suas atividades. Quer tenham a forma de mutualidades, de cooperativas, de associações ou de fundações, na França, na Itália, na Espanha e na Alemanha, ou organizações de auto-ajuda, de instituições de caridade, de organizações voluntárias não lucrativas na Grã-Bretanha, todas essas instituições afirmam compartilhar cinco princípios sagrados, um objetivo fundamental e exigências sociais: a independência em relação ao Estado, a filiação voluntária dos sócios, a estrutura democrática de poder (uma pessoa, um voto), o caráter inalienável e coletivo do capital da empresa e a ausência de remuneração do capital, eis os princípios. O objetivo fundamental define-se pelo fornecimento de bens e serviços, ao melhor custo, de forma a servir ao interesse mútuo dos associados ou, mais amplamente, assegurar um serviço de interesse geral que o Estado não quer ou não pode assumir.

Desenvolvimento, educação e formação

Quanto às exigências sociais, elas impõem que as empresas do terceiro setor não somente respeitem as leis trabalhistas mas também contribuam, através de sua organização eqüitativa, para o desenvolvimento, educação e formação de todos os que ali trabalham, assalariados ou voluntários. Enfim, as empresas da economia social pretendem não ser como as outras. A realidade, no entanto, é outra.

Estima-se que, dos 370 milhões de habitantes da União Européia, uma média de 25 milhões pertença a uma cooperativa, a uma mutualidade ou a uma associação. Levando em conta o fato de que uma mesma pessoa pode estar ligada a várias delas, mais de 30% da população são membros de uma organização ou empresa de economia social. Segundo um estudo publicado pela Comissão Européia em 1997, o conjunto de seus componentes representava, em 1990, de 6 a 6,5% das empresas, ou seja 5,3 % do emprego privado, e até 6,3%, segundo outras abordagens.

A era da liberalização

No campo bancário e de seguros, seu desempenho administrativo é considerado, freqüentemente, superior ao das empresas capitalistas tradicionais. E isso mesmo sem que elas tenham acesso ao financiamento do mercado de ações e possam ter

dificuldade em dispor de fundos próprios suficientes. Ora, com depósitos de mais de um trilhão de euros, aproximadamente 900 milhões de euros de crédito, 36 milhões de associados e 601 milhões de clientes, os bancos cooperativos detêm 17% do mercado. Para as mutualidades e cooperativas de seguros, a percentagem correspondia, em 1995, a 29,2% na Europa Ocidental, 30,8% no Japão e 31,9% nos Estados Unidos.

As relações entre as instituições da economia social e os poderes públicos modificaram-se profundamente na Europa depois da Segunda Guerra Mundial. Depois do primeiro choque do petróleo, a crise econômica e o aumento do desemprego contribuíram para reforçar, em toda parte, seu papel, assumindo diferentes modalidades, de acordo com os países. Na Grã-Bretanha, certas atividades sociais foram retomadas pelo setor privado devido à política de redução das despesas públicas conduzida por Margaret Thatcher. Na Espanha, as restrições orçamentárias levaram as coletividades a privatizar parte de seus serviços sociais. As empresas de mercado apoderaram-se da parte lucrativa da demanda, deixando às associações o setor insolvente. Na França, e na Itália, por outro lado, não foi constatado o descomprometimento financeiro do Estado.

Nasce a economia solidária

A Comissão Européia enumerava, em 1995, mais de um milhão de associações na Europa, reunindo de 30% a 50% da população segundo o país. As despesas dessas associações representam, em média, 3,5% do Produto Interno Bruto (PIB). A França, com 3,3% do PIB, está próxima da média da comunidade. Suas 730 mil associações empregam 1.274.000 de assalariados equivalendo a recursos da ordem de 220 bilhões de francos, 60% provenientes dos fundos públicos.

O crescimento do desemprego e da pobreza na Europa na década de 80 provocou o surgimento de novas empresas sociais. Instrumentos de luta contra a exclusão, vetores de inovação, elas representam, quase sempre, uma resposta a novas necessidades diante da incapacidade das administrações e das coletividades locais e regionais para imaginar e pôr em prática soluções eficazes. Devido à carência parcial dos poderes públicos e aos recuos do Estado-Providência face à escalada liberal, o terreno ficou livre e nasceu uma nova forma de economia social: a economia solidária.

Cooperativas de solidariedade social

Essa nova economia, no sentido autêntico do termo, retoma algumas características da tradição da luta do movimento operário contra a miséria. É nesse meio que encontramos as organizações mais militantes, porém também as mais frágeis: empreendimentos de inserção, comitês de cidadãos nos bairros, com poder de decisão, que se preocupam com a melhoria da qualidade de vida e do ambiente, associações intermediárias que empregam pessoas em dificuldades para garantir tarefas que o setor privado tradicional não leva em conta, pequenas cooperativas garantindo pequenos serviços à coletividade; reparos, entrega de refeições a domicílio para pessoas dependentes, serviços domésticos, como passar roupa, limpeza, costura.

Na Itália, a lei de 1991 consolidou a existência do que constitui uma das mais interessantes inovações dessa economia solidária, as cooperativas de solidariedade social, bem como seu agrupamento em estruturas de segundo nível: os consórcios. Na França, na perspectiva da descentralização, o Estado e as coletividades delegaram uma parte da ação social e do esforço de inserção a instituições locais de economia solidária, mantendo, entretanto, o auxílio financeiro.

Um dos "carros-chefes" da economia

Se uma parte da economia solidária financiada através de fundos privados representa uma mina impressionante de militância, de iniciativas e de inovação, seu peso econômico é fraco, comparado ao dos mamutes da economia social: mutualidades de seguros, bancos, cooperativas, grandes associações financiadas pelo Estado. E então, economia social e economia solidária pertencem a dois mundos que se ignoram? Não exatamente: a primeira é muitas vezes solidária com a segunda, no que diz respeito ao início, acompanhamento e financiamento de projetos. Além da ação das fundações criadas por grandes bancos cooperativos e pelas mutualidades, que financiam, cada uma, uns 20 projetos por ano, instituições financeiras propõem a particulares investimentos éticos e investimentos de parceria.

Tais investimentos, atualmente avaliados em 400 milhões de euros, representam uma gota d' água do oceano, se comparados ao estoque de poupança salarial, avaliada em 38 bilhões de euros. Mais de quatro mil empresas e 20 mil empregos foram gerados por esse tipo de ajuda. Dispositivos análogos existem em outros lugares da Europa.

Longe de ser marginal, o setor da economia social e solidária, que aliás não pára de crescer - ainda que formalmente, como demonstra a recente transformação de Fundos de Poupança em mutualidades -, é pelo menos um dos "carros-chefes da economia" européia, segundo a expressão de Thierry Jeantet, membro do Comitê de Assessoria à Economia Social. Sua visibilidade para os cidadãos e para os poderes públicos não corresponde à sua importância. Entretanto, a nomeação recente de um secretário de Estado da Economia Solidária, Guy Hascoët, traduz o interesse político que o setor suscita na França, ainda que o orçamento concedido ao novo ministro seja muito limitado.

O conceito de interesse geral

O projeto de Hascoët tem três objetivos: a votação de uma lei sobre a economia social e solidária no início de 2001; a inserção de uma cláusula referente à poupança solidária no futuro Projeto de Lei sobre a poupança salarial; e a reforma, prevista para julho, do Código da mutualidade no marco da difícil unificação da legislação francesa com as diretivas européias de 1992 sobre seguros. Essas diretivas, marcadas pelo liberalismo, recusam-se a distinguir as mutualidades - que não produzem lucro, uma vez que seus clientes são considerados como sócios - das companhias de seguros, cuja primeira vocação é realizar lucros.

Uma lei sobre o terceiro setor poderia definir, através de selo de garantia, um "setor da economia social e solidária" e criar um estatuto de "empresa com finalidade social". Isso permitiria levar em conta missões de interesse geral da economia solidária aprofundando o relatório do deputado europeu pelo Partido Verde, Alain Lipietz. Seria ainda necessário que o conceito de interesse geral fosse introduzido no Direito Comunitário, inteiramente baseado na noção de concorrência...

O dossiê da unificação europeia

O explosivo dossiê da poupança salarial, ou seja, da poupança de longo prazo proveniente de um salário depositado pela empresa como reembolso de um empréstimo, utilizado ou não na aposentadoria, não deveria circular apenas no campo balizado pelos partidos de direita e pelo Movimento dos Empresários da França (Medef). A verdadeira pergunta a ser feita é quem - assalariados, empregadores ou uma estrutura técnica - deve gerir o que não passa, efetivamente, de um salário reembolsado, segundo quais modalidades e com qual finalidade. O que traz novamente à tona o problema fundamental da apropriação coletiva dos meios de produção e da troca no seio da sociedade capitalista.

Quanto ao dossiê da unificação europeia, ele ilustra um dos aspectos do confronto entre a economia solidária e a lógica liberal impulsionada pela Comissão Europeia, de Bruxelas. Conforme esclarece o relatório *Mission mutualiste et droit communautaire*, feito por Michel Rocard, deputado europeu, ao primeiro-ministro, as grandes federações de mutualidades francesas gostariam que a proibição de coletar informações médicas para fins de estabelecer preços e qualquer tratamento preferencial em relação a um associado fosse imposta ao conjunto das companhias de seguros europeias, inclusive àquelas voltadas para o mercado. Elas reivindicam, igualmente, o poder de gerir, dentro da própria estrutura mutualista, estabelecimentos de saúde que fazem parte do serviço público, ou seja, poder utilizar atividades lucrativas para equilibrar os serviços deficitários.

Uma "boa ação" humanitária?

A economia social e solidária constitui, no interior da sociedade capitalista, uma espécie de objeto não identificado. Ela acumula paradoxos. Suas grandes instituições proclamam-se diferentes de suas homólogas capitalistas, porém disso nem sempre há prova explícita ou convincente. Os grandes bancos e as sociedades mutualistas de seguros, bem como as cooperativas, têm estatutos incompatíveis com a lógica do mercado. No entanto, elas moldam-se ao sistema liberal a ponto de não poderem ser facilmente diferenciadas das empresas comuns.

É claro que contribuem com uma sustentação discreta, porém real, a empresas de economia solidária, militantes e inventivas, porém essa ajuda aparece mais como uma "boa ação" humanitária do que como uma vontade de opor um outro modelo à

economia de mercado. Elas divulgam seu vínculo a ideais comuns, mas ainda têm muito a fazer para calar seus opositores e melhorar sua compreensão.

Relações complexas com a esquerda

Os desafios postos pela existência desse vasto setor são profundamente políticos, porém os dirigentes dessas grandes instituições evitam defini-los nesses termos. Enquanto guardam suas bandeiras no bolso, reclamam de falta de visibilidade: "Sou apenas um banqueiro, não um pensador", desculpa-se Jean-Claude Dettelle, presidente do banco Crédit Coopératif, bastante engajado, no entanto, em dar sustentação à economia solidária. Os militantes de base também são modestos. Para eles, o que conta é a luta cotidiana contra a exclusão. Deixam aos políticos a preocupação de inventar um outro modelo de sociedade. "A economia social permite amortecer as crises que surgem nas nossas sociedades. Mas não será ela que questionará a sociedade do mercado", explica Claude Alphandéry, presidente do Conselho Nacional da Inserção pela Atividade Econômica.

A economia social mantém relações complexas com os partidos de esquerda e as organizações sindicais, e é aí que se encontram muitos de seus executivos ou futuros executivos. Na Europa, a força dos partidos social-democratas, e também democratas-cristãos, teve tradicionalmente por base suas relações com os sindicatos, cooperativas e mutualidades. "Entretanto - observa Jean-Christophe Le Duigou, secretário da CGT -, os sindicatos e os partidos políticos de esquerda não fazem da economia social uma proposta de sociedade." Na França, apenas os Verdes manifestam até agora um interesse real por esse setor.

As coisas parecem mudar, como atesta a nomeação de Guy Hascoët, ainda que a proximidade das eleições majoritárias possa ter sua influência... O estatuto da economia social e solidária, todavia, permanece ambíguo. Para alguns, é uma prótese social eficaz, que permite a uma sociedade de mercado amortecer os desgastes da globalização, desemprego e exclusão. Para outros, é álibi para um liberalismo que tolera, no momento, que 6 a 11% de sua economia escape da ditadura dos mercados. Poderia ela constituir um protótipo eficaz de empresas que concebessem outra forma de relações entre a economia e a sociedade? Ela terá que escolher seu campo e mudar seu discurso, ou ficar marginal e fundir-se na economia liberal.